

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

HZ BOOKS
华章经管

投资丛林 制胜法

崔鹏 著

60个简易理财原则

靠工资不会帮你富，
股票、债券、保险、信托，
什么才是财富积累的安身处？
五步助你横行投资丛林！



机械工业出版社
China Machine Press

投资丛林 制胜法

崔鹏 著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目（CIP）数据

投资丛林制胜法 / 崔鹏著. —北京：机械工业出版社，2014.12

ISBN 978-7-111-48681-7

I. 投… II. 崔… III. 投资—基本知识 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2014）第 277005 号

Original Simplified Chinese edition licensed by Enrich Culture Group (China) Limited.

Simplified Chinese Copyright © 2014 by China Machine Press.

All rights reserved.

All adaptations are prohibited.

© 2014 香港天窗文化集团（中国）有限公司 版权所有

本书为香港天窗文化集团（中国）有限公司授权机械工业出版社在中国大陆地区（香港、澳门和台湾地区除外）独家出版和发行。任何在该区域之外的转载、使用和售卖，均为侵权行为，香港天窗文化集团（中国）有限公司和机械工业出版社将保留追踪和控告以上侵权行为的权利。

投资丛林制胜法

出版发行：机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码：100037）

责任编辑：程 琨

责任校对：董纪丽

印 刷：中国电影出版社印刷厂

版 次：2015 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开 本：170mm×210mm 1/16

印 张：14.75

书 号：ISBN 978-7-111-48681-7

定 价：39.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 68995261 88361066

投稿热线：(010) 88379007

购书热线：(010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱：hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问：北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

推荐序

醒醒吧， 你预测不了未来

前面这句话来自崔鹏的这本书。崔老师——一直以来我们都这么称呼他——一直以来在做一件事，就是孜孜不倦地跟每个人讲价值投资。很多时候，人们会觉得“价值投资”是一个常识，根本没必要讲这么多；还有更多时候，人们根本是把常识扔在一边的，好像从来没有听说过这个词的莽汉一样，在股市里跌跌撞撞。

罗伯特·伯西格说：“如果你对事情有完全的信心，就不太可能产生狂热的态度。就拿太阳来说吧，没有人会为了它明天会升起而兴奋不已，因为这是必然现象。”崔老师对价值投资的热情，有一段时间我怀疑可能是他自己的信心不足，否则为什么会这么执念于此？

看这本书，虽然它有一个不那么好看的名字（很不价值投资），多少修正了我对崔老师的热情的误解。就像彼得·林奇说的：“如果投资这么简单，那还要我们有什么用。”——价值投资也没有那么简单，所以崔老师还是有好多话应该说。比如说，我也算看了不少写大名鼎鼎的“做空者”的书，我总觉得有哪里不对，但始终没有想明白到底是哪里出了问题。崔老师有一段话好像是给我讲明白了：

就算一个投资者，他聪明无比，猜对了股票市场或者某只股票会下跌，但这对于做空来说还不算完，他还要猜对下跌的具体时间。我举个例子，假如你卖空一只财务做假的A股股票，这只股票的确存在很大的下跌可能性，但是如果某天这只股票价格下降到一个水平的时候它忽然

涨停，如果你正好以 10 倍的杠杆来做空，那么你的全部保证金将全部被吃掉。而事实的发展可能是这只股票即使在第二天继续下跌，你如果没有钱补足你的保证金，你还是赔掉了所有的钱。你能保证你在这只股票涨停的时候还能那么理智吗？

这样的总结和分析在书中还有很多，如果读者已经是一个价值投资者，那么无疑会受益良多；如果读者不幸不在此列，那至少还会提个醒，“醒醒吧，你预测不了未来”——查理·芒格和崔老师都这么说过。

伊险峰

美好生活制造者

新媒体网站《好奇心日报》(Qdaily.com) 创始人

自序

中国的投资者该看 怎样的理财内容

关于投资理财的职业有两类：一类是专业的投资人士，这些高大上的人们几乎和一般人的生活状态已经隔绝开了，他们自己有个圈子；另一类就是像我这样的人，他们整天到处“哗哗”，和别人说应该怎么理财。其实，我们这种工作是蛮危险的，我原来的一部分同事后来沦为骗子，他们根本不管自己所提到的投资理财产品是什么，就为了些小钱而鼓噪。另一部分人呢，他们在那些无聊的投资理财杂志上不断老生常谈，看那种账本一样的理财文章还不如把一杯水倒在水泥地上，然后一直看它是怎么干的有意思。

这是个令人颓丧的现实。中国的投资者看的就是这样的投资理财媒体内容，其中 30% 没什么用，30% 是骗人的，还有 30% 无聊到爆。

我也琢磨过，为什么投资理财媒体如此无趣？原因大概有几个：首先，中国那些最棒的媒体人没有去做投资理财内容，他们更喜欢谈论济世救民的大事；其次，真正能了解投资理财问题的人都去进行专业投资了；最后，也是最重要的，中国人刚刚有钱，他们的投资理财需求还不成熟，他们以为自己最需要的就是知道一条买进某只股票的消息，然后买进股票的第二天那只股票就涨停了，在第三天再把这只股票卖出。但如果真有这样的消息，还可能发在某个媒体上吗，别妄想了。

20 年前，一个叫路易斯·罗塞托的人，创办了一本叫《连线》的杂志。他告诉大家，数码世界除了程序之外还有很多有价值有趣的事，

值得人们关注。其实，我也希望做和罗塞托类似的事，想告诉大家，投资理财除了账本之外，也有很多有价值有趣的事值得关注——在生活中，那些聪明而敏感的年轻人。他们是怎么更确实地赚到钱的？而后又会以什么方式把这些财富积累起来？或者去享受人生，把钱聪明而有价值地消费掉？他们是怎么充实自身，让自己变得更更有价值的？我希望通过这种描述来慰藉现在的年轻人和在纷繁复杂的社会里有些人的财富焦虑。

总的来说，理财就是生活。是为序。

目录

推荐序

自序

第一步 步入丛林

1.1	理财关乎人类幸福	2
1.2	存钱只是摸着石头过河	5
1.3	无效市场的有效跳槽法	7
1.4	被遮蔽的好运道	10
1.5	靠才华赚钱是个危险的事	16
1.6	驯好贪欲这只大老虎	19
1.7	最值钱的五项生活技能	24
1.8	投资者的指南针	29
1.9	别像个赌徒一样莽撞	32
1.10	理财者的情绪计分卡	35
1.11	幸福的花儿要靠高效来浇灌	38
1.12	烫手山芋不好抓	42
1.13	好产品，不一定是好公司	46
1.14	差劲的稀缺性不是个好投资	48

第二步 细嗅环境

2.1	专业投资者 vs. 个人投资者	52
2.2	出租车司机投资法则	55
2.3	穿件舒适的衬衫投资	58
2.4	投资市场是突变斯坦	60
2.5	市场的沙丁鱼派对	63
2.6	企业竞争护城河	66
2.7	钱多的公司，不一定好	68
2.8	“长老”贷款是个好生意	71
2.9	公司债的安全性很重要	73
2.10	一定要给 XOX 一个差评	76
2.11	无视那些讨厌的消费者	79
2.12	政府不会帮助创业板	81
2.13	库克船长的好主意	84

第三步 狩猎守则

3.1	我是怎样在国贸撞到驴的	90
3.2	小人物制造华尔街灾难	93
3.3	投资结果永远预测不准	95
3.4	香烟总比矿泉水贵	97
3.5	商业记者成不了投资家	100
3.6	容易想到的不是好主意	103
3.7	价值投资者也会宿醉	108
3.8	别选“价值怪物”	113
3.9	迷茫市场中选最赚钱的股票	118
3.10	卖出股票的终极原因	125
3.11	别投资手机游戏公司	130
3.12	如何分辨好银行和坏银行	133
3.13	投资自媒体是个蠢主意	136

第四步 伺机而动

4.1	我总得干点什么	142
4.2	认清市场上的末日论	144
4.3	应该为天灾改变资产配置吗	147
4.4	不焦虑的投资	151
4.5	去超大城市才能娶到美女	153
4.6	一个合格的创业者	156
4.7	投资解决宅男就业	159
4.8	更好的更好和更坏的更坏	161
4.9	大猩猩比聪明人更高效	163
4.10	婚姻减少非受迫性失误	166
4.11	一见钟情是个坏习惯	168
4.12	一瓶依云矿泉水的价值	171
4.13	假日投资不划算	174

第五步 捕猎圣手

5.1	施洛茨：做个秃鹫投资者	180
5.2	斯坦·波尔米塔：蓝莓投资法	184
5.3	更聪明的投资者	187
5.4	阿克洛夫的柠檬理论	190
5.5	垃圾投资理论	192
5.6	麻省理工的实验	194
5.7	借钱给朋友应收多少利息	198
5.8	不休息的迈克·米尔肯	202
5.9	你成不了巴菲特的原因	205
5.10	别信赛斯·高丁的话	208
5.11	科技是投资的敌人	211
5.12	恐龙只是变成了鸟	213
5.13	死理性派为什么反而会输	216
5.14	今后五年怎么投资	219

第一步 步入丛林

现代社会，在表格职业那一栏上，大多数人都会填写 ABCDE 公司。是的，几乎所有现代人都能被称为公司人。我们每天为公司辛勤耕耘，拿着永远觉得不够多的薪水，想将其翻倍、翻十倍。手握重金，银行、保险公司、信托公司的理财顾问们都在虎视眈眈，一旦步入这片风险极高的投资丛林，你可得好好捍卫自己的财富。带着正确的投资理念才能帮助你挖掘到更多的宝藏。

1.1

理财关乎人类幸福

投资做预期还是不做预期是个值得考虑的问题。

理财是一门关于人类幸福的学科。我忘了我是在什么地方看到这句话的，就当作是我说的吧。如果你对这个范畴的问题有更多了解，就会发现，理财真的既“人类”又“幸福”。

说这个之前，要提到一个远古人种，尼安德特人，这个人种——从动物分类上说，他们应该属于人属——曾经生活在几十万年前的欧洲，和我们的祖先相比，他们肢体更强壮，执行能力也更强，更耐寒，脑容量不比同时期的智人脑容量小，而且在狩猎中表现出更好的协同作战能力。但是在大约 3 万年前，他们在和智人的生存竞争中灭绝了。

尼安德特人和我们的祖先最明显的一个差别在哪儿？就是梦想。考古学家发现，智人比尼安德特人的额头要高，那个高额头里边装的就是负责梦想的额叶。早期医学上，普遍认为额叶这部分是无用之物，全因为一个叫菲尼斯·盖奇（Phineas Gage）的美国铁路工人。1848 年的一个中午，盖奇被一根铁钎穿进了前额部分。当时他的同伴都吓呆了，但盖奇昏厥了一会儿后自己爬了起来，一边擦了擦流出来的血和脑浆一边说：“哪个伙计愿意陪我去看医生？”这次的受伤，也没让盖奇在以后的生活中受到什么太

大影响，只是人变得有点怪而已。而且在 20 世纪 20 年代，一个匈牙利医生发现如果做手术切断额叶对大脑的连接还可以治疗焦虑症。额叶的梦想作用是 20 世纪 50 年代之后才被现代病理学家和心理学家发现的。

额叶作用的发现起码可以说明两个问题：一是梦想对人类而言，确实很重要，如果没有它的帮助，史前人类会输给尼安德特人，如此也就不会有你我，我们的城市里应该会住满貌似《指环王》里的矮人那样的家伙，在洞穴中不停地寻找财宝；二是有梦想也会带来严重的焦虑，这是因为梦想中也有噩梦，比如你认为自己有可能变得更差——尼安德特人是不会因为中年危机而掩面哭泣的。

如果把投资市场比作一片丛林的话，额叶趋生的梦想就是我们在丛林中生存的重要武器。因为它涉及投资中一个很关键的问题——短期预测。投资者（首先这些投资者都是人类）由于额叶的作用，他们需要对自己的投资行为进行预测，这种活动会让他们产生一种自己能控制自己投资情况的幻觉，从而降低焦虑而产生幸福感。虽然从经验来看，根据这种预测投资对投资者是绝对有害的，要知道投资产品价格的涨跌，短期内根本无法预测。但是绝大多数人还是抑制不住自己去那么做。这种情况和人们命令自己的心脏“嘿，别跳了”，可心脏却不会因你的命令而不跳一样。据说印度有的瑜伽大师真能做到让心脏不跳，而心脏也果真听话停下来休息，不过这种高手可不在我们的讨论范围内。

预防投资预测病

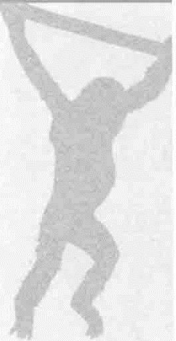
如果说一定要对这种投资预测病加以防范而又不至于陷入抑郁症，倒是有两种办法。

1. 假装预测

比如当你躺在摇椅上的时候可以按照你的想象做预测，然后再想象一下按照你的预测投资，你睡在钞票堆里的情景。但当你坐到电脑前准备真的下注，此时你过去设置的电脑屏保将会跳出来，上边是血红色的大字“醒醒吧傻瓜，你预测不了未来”，然后你在惊吓中停下来。不过这么做我怀疑会有副作用，一些减肥的女孩也做过类似的事，她们在自己感到饥饿的时候就用手拍打自己的胃让它感到疼痛。不过长此以往那些女孩无一例外地得了厌食症。

2. 停止对投资进行短期预测的行为

但是，可以在摇椅里梦想一下那些做预测的傻瓜在投资市场上是怎么把钱输给你，相信这既能让你的投资不受损失又能摆脱焦虑感。



1.2

存钱只是摸着石头过河

最近在去看望父母的时候，爸爸问起我以前的一些“垃圾”还要不要？那里边残存了我青春的记忆，比如我刚参加工作时候的记账单，看了这个我才发觉，原来在那么年轻的时候我就已经具有成为一名理财工作者的潜质。

这个记账单是我和大学时的女朋友在毕业后不久，算计怎么才能发财而记录的，其中还有她为我设计的上班路线，因为她认为通过合理算计，有一部分坐公共汽车的钱我们也可以省下来。账单引起了我两部分情绪：一种是，想到十几年前，一个星期天的午后，两个满脸朝气的年轻人，多么投入地规划着未来的生活，真是令现在这个手握旧记账单的中年人唏嘘；另一种是，当时的规划真对以后的财务生活有价值吗？

当时我每月工资在 800 元左右，通过各种节省每个月可以攒下 200 元的可投资资金，这些钱在当时还达不到我们在资本市场上驰骋的门槛，如果我能保持十年这样的状态，我们的投资结余大概有 4 万元。但是，通过现实生活可以显示，这 4 万元在我们毕业后十年依然什么都做不了。

幸亏生活的轨迹不是这样的——你要注意，这十年我得如同蚂蚁一样谨小慎微，恐怕我活不到十年就已经疯了。通货膨胀和经济发展把这种攒钱计划完全破坏了，它们让人们的消费和收入都快速增长起来，也使人们有机会找到更赚钱的工作。



所以，假设你是上帝，在高处看着两个年轻人，一个是月光族，另一个是攒钱的蚂蚁族，后者显得多么蠢啊。

我的前老板说过，年轻人应该把更多的钱投资到自己身上。不过，当每个年轻人都这么去干的时候，肯定会遇到这样的困惑，怎么才算是把钱投资到自己身上了？

第一，不要在健康问题上和自己为难，利用有限的钱吃点更能保持健康和精力旺盛的食品。第二，不要吝啬于社交活动，从某种程度上说，这可能是一个年轻人花费最大的地方，但这类活动肯定可以让一个人的“财运”有所改善——别以为财运是玄虚的东西，在一些社会学比较发达的国家，这的确是门学问，而且已经被研究得很有成果了。第三，不如把钱花到最能弥补自己欠缺的技能上去。比如，学会更出色地当众演讲，让别人听清自己的观点，并且把自己的话表达清楚是非常重要的，而这种基础工作 80% 的人都做得很差。当然还有，不要过度恐惧借贷，我指的是向银行借贷，只要这种借贷不会让你的信誉受损，基本上就是有益的。

光看账单，也许你认为节省花费才是理财的良途；但这不过是摸着石头过河，得过且过，并不能真正为你带来财富。

1.3

无效市场的有效跳槽法

如果就业市场是有效的，那对大多数人来说，
就不是个好消息。

收到读者来信对一个写专栏的人来说，是一件挺高兴的事，这起码证明还有人在关注你；另外，我收到的好几封读者的来信都是高中生、大学生写来的，他们中还有人叫我“大哥哥”，这种对年龄的模糊真是让我喜欢。

不过高中生们问我的问题令我意外，除了看什么书之外，问的最主要的问题是，他们以后从事什么工作能赚到更多的钱——问法不同，但翻译成白话，大概就是这个意思——现在的小孩想这个问题真早，这大概是社会的成熟，我在 30 岁的时候还把主要精力放在彩票“事业”上。

关于就业问题，我更愿意就通才市场进行讨论，因为专才市场人士，他们更多的是按部就班，有自己很明确的职业方向。

来看看就业市场是个怎样的市场吧，如果就业市场是个有效市场，那么我们的问题就很好解决了，就业市场的有效性决定于人们只凭借熟练程度获得市场上的收入地位，在不同行业、公司之间，人们也是可以有损失的调动的。如果是这样，这个世界对年轻人来说就是个光明的

世界，对上了年纪的公司人，比如说 40 多岁的，那就是地狱。而且如果是这样，一个通才市场也不存在从事什么职业的问题，只要你从事一个职业，然后努力做，那么以后一切就都一样了。

很显然，我们的市场不是那么平滑的，我的一个前同事就是个例证，他从传媒行业转行到一个听起来更赚钱的行业，但是在那里他陷入了另一个问题，那的确有很多钱，但是他的每一个案子都很难被合伙人组成的委员会通过。在就业市场中，除了技术问题以外，先进入者一般会给后进入者制造很多不容易逾越的障碍，他们制造这些障碍的原因是为了保护原来的从业者，使他们免受过度竞争的伤害。这种障碍制造大概是人类的一种生存本能，并不由某个人的保守程度而造成，因此就业市场肯定是一个无效的市场。

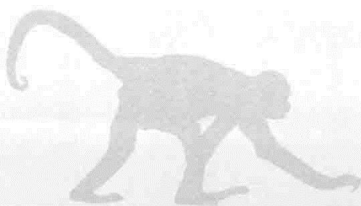
这也就很好理解，人们在就业市场中的规律基本符合无效市场的特点，比如一般来说，人们的财富是在职业生涯中少数几年内积累起来的，而不是均匀分布在整个职业生涯之中。

除此之外，就业市场受到大商品化的影响很大，如果某个产业经历了大商品化，那么在这个产业中工作的一般公司人绝对是很难赚到超过社会平均劳动水平的钱的。而这种大商品化趋势随着科技的高速发展而越来越明显。最明显的例子就是记者这个行业，二三十年前，一般公司人想进入记者这个行业是非常困难的。因为那时候，新闻没有陷入大商品化的境地，记者这个行业总的社会资本价值在众多职业中是比较高的。但是互联网让记者群体遭遇到了困境，特别是所谓的 Web 2.0 之后，这种情况表现得更加明显。

在就业市场中，大商品化程度越高的局域市场越是有效，而大商品化程度越低的局域市场越是无效，如果一个人足够努力，最理性的做法应该是先进入有效的局域市场，然后再转行到无效的局域市场去挣更多

的钱——一个新鲜公司人先做记者或者基础销售员，再转向一个更赚钱的职位也许是个不错的道路。

另外应该提醒公司人的是，在转换行业时，要注意避免“墨菲定律”式的贬值转换。在这几年，我遇到的记者中就有一些这样的，他们觉得工作压力太大或者工作并不顺心，希望尽快换个工作，为了换工作他们不惜在新公司老板面前以打折的价格“贩卖”自己，而打折的价格让这些人在新岗位工作一段时间后觉得得不偿失，所以又开始一次被迫迁徙，而新的迁徙很可能又存在打折的成分。



1.4

被遮蔽的好运道

说实话，理财是怎么都敌不过运气的。如果有个幸运儿买中了几注彩票大奖（我可不是指手机中奖诈骗短信），那么其他的一般公司人在有生之年，除非有巨幅的通货膨胀，再怎么理财也不会在财富方面赶上他。有时候世界真的很不公平。

不过先别因此发牢骚，咱们不妨把这个话题聊得更有建设性一点，那就是来看看大家的“财运”吧。

“财运”这种东西真的存在吗

我自认为我是一个有“财运”的人，这运气主要体现在我已经从地铁自动售票机的找零槽里捡到了将近 20 块钱的硬币，但是专家们的测试结果好像和我感觉相反，我似乎很可能是个不幸的人。

瑞典于默奥大学（Ume University）医学院的捷安缇·乔泰找来 2 000 名志愿者，做过一项调查，调查的目的是探究人们对冒险的喜好和出生日期之间有没有关系。喜欢冒险的人不愿意干重复的事情，愿意结交新朋友，寻求刺激，而保守的人正好相反，他们乐意重复同一件事，喜欢老朋友，而且倾向于过着悠闲自在的生活。结果显示，出生在冬天的人更倾向于保守，而出生在夏天的人会更喜欢冒险——这个调查结果我还是比较信服的，因为我就倾向于保守，而我身边所认识的公司人，大多也具有这种偏向。

苏格兰爱丁堡大学的理查德·怀特曼则做过另一个关于“财运”的实验。怀特曼发给每个参与实验的人一张报纸和若干张照片，表面上给他们下达的任务是清点照片，而实际上，在那张报纸的中缝里写着一句财运秘籍：“如果你把这句话给研究人员看，那么你将赢得100英镑！”一些人只顾清点照片根本没注意到报纸上的重要内容，另外一些财运好的人注意到了中缝里的大字，因而获得了100英镑。

在怀特曼看来，得到100英镑的人和只顾点照片的人就是所谓幸运儿和倒霉鬼，通过观察可以发现幸运儿的性格多数偏于外向、活泼、对新鲜事物感兴趣，也正是因为他们具有轻松的心态和到处翻看的好奇心才发现了报纸上的财运秘籍；而倒霉鬼呢，性格则偏于内向，相对孤僻，有时候会放任大好机会从眼前溜走。

这两位教授认为他们所做的实验有一定的关系，通过电子邮件联络，他们互相认为双方实验所表达的内容可能是一致的，所以在爱丁堡科学大会上，他们联合做了关于运气的实验，在相关网站中发布调查问卷，找出普通人中感觉比较幸运的人和不幸的家伙。调查结果和他们想的很类似，最后所绘制出来的幸运曲线与人们出生的月份也很相关，冬天出生的人运气相对较差，而夏天出生的人运气较好。如果按照最流行的星座来区分，运气指数最好的是白羊座、金牛座和狮子座，处女座和射手座算得上中规中矩，运气最差的要数天秤座、天蝎座和水瓶座。我本人所在的摩羯座运气也很不怎么样（该结论并非完全对应星座排序）。

两位教授分析这种情况的出现，很可能是因为天气原因造成的，因为在寒冷季节出生的孩子会得到家长更多的照顾，在更多的照顾下，小孩会倾向于保守的性格；在天气比较温暖时出生的孩子受到的呵护就会相对少一些，而这有利于小孩的冒险精神的培养，对未知世界敢于试错

的冒险精神会带来更多的好运气，比如在找零槽里捡到硬币之类的事情会时有发生。

要在“运气”的时间出生？

为了给比较不走运的摩羯座挽回一城，我自己也做了关于运气的统计。其中一项是，我找了年龄和经历都不相同的朋友和我比赛投掷硬币，为了保持硬币的自然滚动，我们选择在地板上进行比赛，这是因为在桌子上会造成硬币滑下桌子，使概率失真。你能想象吗，几个 30 多岁的男人撅着肥屁股，在地板上喊“国徽！”“数字！”

无疑，这是个愚蠢至极的实验，因为即使在掷硬币比赛中获胜，这种运气也不能代表真实的“财运”，而且样本范围也太小了，结果将毫无代表性。而因为这个愚蠢的实验，我老婆还认为是反常天气造成我智力的下降，因此管我和我的朋友们叫做“厄尔尼诺”人。

虽然实验失败了，我和其他几个“厄尔尼诺”人的统计也不是完全没收获，那就是我发现，在 2002 年以前参加工作的人资产状况要好于在 2002 年以后参加工作的公司人。

造成这个主要分水岭的原因很可能是因为中国房地产价格的上涨，在 2002 年以前房屋价格上涨的速度比较平缓，而在此之后，特别是 2005 年之后，房屋价格上涨速度远远大于普通公司人工资上涨速度。所以如果你的成年期正好在资产价格大规模上涨之前，应该也算是一种“好财运”。

马尔科姆·格拉德威尔在他的《异类》一书中曾经有过这样的结论，在同一年龄档次的儿童中，出生年月靠前的会发展得更好。在美国篮球和橄榄球运动中一般都存在这种现象，比如美国非校内棒球联赛参赛队员的注册时间是 7 月 31 日，也就是说，如果儿童参加这个比赛，在

7月31日之前出生的运动员参加一级比赛，在7月31日之后出生的运动员参加下一个年龄组的比赛。结果表明，在整个联赛中，8月出生运动员所占的比例达到了惊人的程度，这个数字大概要达到其他月份出生运动员的1.5倍。

在英国足球超级联赛这种现象也明显存在，英超联赛的法定球员注册时间是9月1日，曾有统计，英超队员出生于9~11月的有288名，而出生在6~8月的只有136名。格拉德威尔推测这种现象的原因是，在儿童时期，竞争者（我们就把同一年龄档次的儿童作为竞争者吧）年龄相差半岁甚至一岁，体质和智力上都会有很大差距，而这种差距会造成儿童中“强者恒强”的马太效应，从而造成刚好在“注册年龄”后出生的人成功的概率更大。

不过这个规律恐怕在中国并不适用，起码在我的统计中这种现象毫无体现。其中原因很可能是中国是个人口过多而造成人才过剩的市场，在这种市场内，年龄稍大都会有心理压力。很多人的心态是“我比他多干了半年，还没有他干得好说明我没有他厉害，这下完了”。所以装嫩才是中国市场上的主旋律，紧跟注册年龄的人不一定有好财运。

取个好运名字

如果说某个公司人花钱去找风水师之类，帮助自己改一个更合乎“运道”的名字，这也不一定是一件愚蠢的事。很可能因为，一个人的名字和这个人的运气有关。

20世纪60年代，研究人员阿瑟·哈特曼、罗伯特·尼古拉以及杰西赫雷对那些不常见的美国名字做过统计。他们对1万多份精神病病例记录进行了分析，发现其中的88份都有非常罕见的名字，他们在研究

报告中得出结论，非常罕见的名字会更容易引起精神疾病，就像他们在报告中所写的：“从降临到人世那一刻起，孩子的名字就成了一个既定事实，而其未来个性也将衍生于此。”

这些研究者认为，因为人在幼年时更希望和大多数人也就是他所属的群体融合在一起，而不希望由于各种原因而被孤立出来，而非常罕见的名字会让儿童在年幼的时候对人群有疏离感并产生自卑情绪，这同样会造成他们比一般人内向，疏于与人交往。

比较带有负面意义的姓氏也会起到同样的效果，精神病学家威廉·墨菲研究的一个病例刚好证明了这个推论。一个患者在其幼年由于害羞，为了防止阴茎勃起，睡觉时总爱带一个下身的弹力护垫。但是护垫没有达到这个患者想要的目的，反而造成他的阴茎出现向下弯曲。更不幸的是，这个小孩的姓氏正好是 Bent（弯曲），这让他对此产生了心结，以至于其成年后产生畏惧，形成心因性阳痿。

这种情况并不少见。以前我一个同事的姓的谐音就是给人极负面联想的一个姓氏，他在所有需要签名的地方都会火速并且潦草地签完，可见这个怪异的姓氏给他的人生带来了不小的影响。

当然，也有人对少见姓名持有不同的看法，查尔斯·泽赫哈夫特认为少见的姓名会让人留下深刻的印象，而这有利于拥有这样名字的人获得更好的运气。泽赫哈夫特在社交名人录里随机挑选了 30 个名字，其中 23 个出自不常见的名字，只有 7 个来自于“约翰”之类的常见名字。

告诉自己，你会很幸运。

20 世纪 90 年代，得克萨斯科技大学的查尔斯·阿雷尼和大卫·吉姆研究了音乐与人们购买行为的关系。他们调研的地点是一个社区的酒

类专卖店，他们在专卖店中播放不同的音乐，阿雷尼和吉姆装扮成酒店的销售助理观察顾客的购买行为在多大程度上受到所播放音乐的影响，这些音乐有肖邦、门德尔松的古典音乐，也有重金属摇滚乐。

试验结果令人吃惊，不同音乐的播放并没有改变顾客从酒架上拿酒和观看标签的速度。这是很多快餐店想象中的目的，很多快餐店认为播放快节奏音乐可以加快客人就餐速度看来很可能是痴心妄想，受到改变的是顾客购买酒的价格，在播放古典音乐的时候顾客更喜欢买昂贵的酒。从平均价格看，播放古典音乐时顾客购买酒单价是播放重金属音乐时顾客购买酒单价的3倍。

在顾客购买时播放不同的音乐是给顾客以不同的潜意识刺激。在古典音乐中，顾客会感到自己更有身份，更应该饮用昂贵的葡萄酒。这类实验中最著名的一个实验发生在1957年，它由詹姆斯·威克瑞实验完成。威克瑞为了证明潜意识会给人们造成影响，和一家电影院达成协议，在屏幕上播放“喝可口可乐”和“吃爆米花”字幕，这个字幕播放速度非常快，大概为三千分之一秒，根本没人能意识到这种一闪而过的字幕。不过最后结果出人意料，那个电影院的爆米花和可口可乐销量分别上升了58%和18%。

现在很多人关心自己的财运，不仅是中国人特别在意，超过一半的美国人 also 认为自己为了运气会有那么点儿“迷信”，他们也在想尽办法来提高自己的财运。如果可以的话，公司人不妨时常给自己一些好运气的暗示，这种潜意识作用也许会让大家的运气好上一点点。

1.5

靠才华赚钱是个危险的事

“旧”对于中年人来说已经成了一种生理需求。最近，我就踊跃参加了几次同学、同事的聚会，效果总的来说还不错，但也有并不令人满意的地方。比如，大家对我的回忆，普遍认为我原来是个说话和做事都会不时陷入莫名其妙状态的人，“当然，总体来说还没那么讨厌。”这算是对前边评价的一个挽救吧。

我因此回忆了一下我的莫名其妙史，好像这样的例子的确有不少。比如，我记得大学生活的第一天就得罪了我的班主任。班主任是一个比我大不了多少而且挺漂亮的女孩，我对她说“你为什么不找个更赚钱的工作”。我当时大概是想和她套近乎，但是我的话术真不怎么样。说别人挣钱不够多，其实是在侮辱别人的智慧，而且我的漂亮班主任舍弃了外边繁华世界来为我们这些无知的小子贡献她的青春，我的话显得似乎还挺不领情。

其实真相是，我很钦佩那个女老师的组织和讲话才能，并想到，一个有特殊才华的人应该做一些可以利用自己的优势，通过竞争获得更高收益的事情。我相信在比我年龄更小的职场人中，这种思维倾向将更加明显。

一个原因是他们自认为更加有才华，另外，社交网络的普及让才华的定义更加泛化了。比如，你喜欢讲笑话，这原先只能算个人习惯，但现在如果你有个微博账号，就可能因此赚到很不错的收入。

不过在理论上说得通的事，在现实中总是有问题。你有兴趣的话，可以试一下，用讲笑话赚钱的效率是如何输给你去小区的垃圾桶里捡矿泉水瓶的。为什么会这样？毫无疑问，用讲笑话谋生的人太多了，而且这些人中有很多同样有才华。

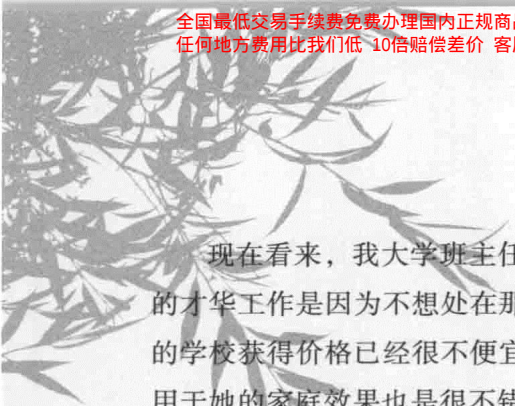
如果一个毕业生决心走一条以才华谋生的道路，可以说是很危险的。

首先，你不知道你自认为的才华是不是真存在，我相信人在判断自己在某方面具有超常能力的时候都会出现些许夸张的成分。

其次，也许有这种才华的人太多了，你们在分食一小块蛋糕。在这种情况下，一个人很难确认“努力”是不是真对自己的竞争力有加分效果，而这种无效竞争很可能是过了很长时间后才被发现的。

另外，还有最糟糕的一点，很多很有才华的人，他们能够有效赚钱的时间非常短，当那些过人之处泯于众人之后，他们还很依赖靠出色的决策来赚钱，以至于在之后很长一段时间，做了很多对他们的人生有害的努力。

我曾有个很聪明的生意人朋友，后来因为生意失败而开展了一项“最差的创业”：开了个台球厅。因为房地产市场不断走高，为了降低成本他被迫把地点选在地下室，就算生意好，肺也会被在台球厅抽烟的人熏得和腊肉差不多。更别提，打台球的人中充满了那些不好对付的角色，他们的出现也对生意运营造成了危险，在这种情况下他又很难提高单位时间的价格，把成本变化转嫁到客户身上去或者提高毛利率。这个很聪明的台球厅老板，难以忍受这种差劲生意的折磨，最后他终于想到了怎么让他的台球厅具有高毛利率的办法。他招聘了十几位胸部丰满的女孩，并让她们穿上低胸紧身衣。顾客们可以花钱请女孩们一起打台球，而这时候那些“台球爱好者”往往也会以高价购买台球厅里出售的饮料。这种办法看起来真不错，使得顾客、女孩和台球厅都挺满意。只是后来这个老板因涉嫌提供色情服务被警方带走了。



现在看来，我大学班主任的职业选择没有什么问题，她不想靠所谓的才华工作是因为不想处在那么焦虑的状态中，并且她有权利从她所在的学校获得价格已经很便宜的房子。至于她出色的组织和讲演才能，用于她的家庭效果也是很不错的。

毕业季又要到了，就才华问题我提了点儿建议，算是对将要进入职场的新鲜人的一个小小提示吧。



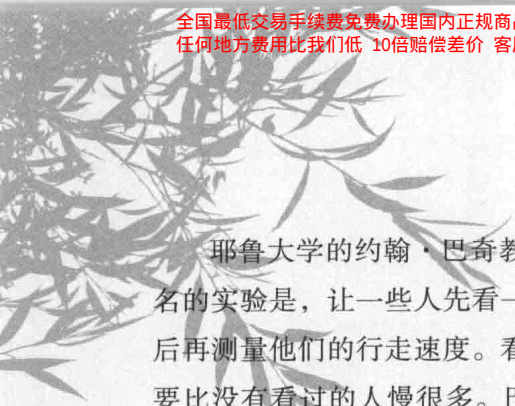
1.6

驯好贪欲这只大老虎

我和一个朋友最近受邀请参加了一个心灵治愈的讲座。果然，治愈系讲座在这些年都没什么进步：基本上就是一种比较低级的催眠，催眠师拼命想让你哭，有点像那种低劣的婚礼主持人。我感觉这个家伙会让听讲座的人互相拥抱，想溜走，但是还是慢了一些被抱上了，那是一个眼眶湿润的中年妇女；我的朋友比我还惨，抱他的是个胡子拉碴的中年男性。

在讲座中还有那种最古老的微笑练习，比如让你横着叼住一支铅笔。这个练习似乎管点用，我的朋友这么说的。他叼了一会儿笔，直到口水都要流出来了才放开，他说，他感觉心情似乎好了一点。

这个类似的实验我在一个美国行为学试验中看到过，实验者要求人们对杰瑞·拉尔森的漫画做出评价。杰瑞·拉尔森是美国的英式幽默漫画家，他的画里人和动物总是看起来胖胖的，经常会干一些匪夷所思的事，比如一群打棒球的胖鱼，瞪着一只被本垒打打到河岸上的棒球，漫画题目叫《进化的关键时刻》。据说拉尔森的所谓英式幽默并不被一般美国人特别欣赏，但是当让参加实验者先把一支铅笔横叼在嘴里一段时间之后，再对拉尔森的漫画做出评价，结果大家觉得拉尔森幽默多了。很多教授从行为学上对这种现象做了解释，简单地说，就是人们高兴会笑，反过来也一样，那就是笑或者做出类似于笑的动作，假笑或者咬铅笔也会让人觉得心情好一点。



耶鲁大学的约翰·巴奇教授对这种现象做了很深入的研究：他最著名的实验是，让一些人先看一些关于老年人的照片视频和文字提示，然后再测量他们的行走速度。看过有关老年信息的实验参与者的步行速度要比没有看过的人慢很多。巴奇教授把这种现象叫“启动效应”，也就是说人的感性系统受到暗示会发出某种信息，这种信息会对身体各种激素水平做出影响，比如上边那个实验中，人们接触了年老的信息，身体自动地会对想象中的老年人做出类似于模仿的情况，而且这种模仿基本不受理性的控制。

不过，也有例外，如果参加实验的人对“年老”这个词非常厌恶，那么人们反而会做出相反的举动——动作比没受到相关暗示的人速度更快。这大概是人体信息为了摆脱暗示，所以尽量表现出要远离它的反应。这也是那个治愈讲座对我毫无作用的原因，发给我的那支铅笔有挺重的油漆味道，我讨厌油漆，而我的朋友有严重的鼻炎。

财迷综合征并不像大家想象的那样

下面我们要回到我们的大主题理财了。

“启动效应”——它还有个非常洋气的名字叫“佛罗里达反应”——还有和钱财相关的一面，比如，让人们与和钱有关的内容接触，人们也会因此做出和钱有关的“启动效应”行为。

明尼苏达大学的凯瑟琳·沃斯是个研究人类欲望的心理学家，她对钱对人们的“启动效应”做过验证，如果让人们事先接触一大沓钞票的图案、一份带来高收入的工作图像暗示，这些人会变得比没有接触过这些和钱有关信息的人更自私，比如他们愿意帮助身边的人捡掉到地上铅笔的概率要小得多，而且这些“爱钱”的人会愿意离别人远一点。没有

接触过“钱信息”的受试者可接受和其他受试者座位的平均距离是 80 厘米，而“爱钱”的人的这个平均值是 118 厘米。

我们不妨把这种“爱钱”的人受到“启动效应”的表现叫做“财迷综合征”——这么叫主要是为了让它显得更通俗一点，这类行为特征经过统计的总体表现并不像人们印象中的葛朗台那样夸张的视财如命，而且想办法降低各种各样的成本并且对自己的生活质量毫无要求，相反，这些新类型“财迷”会对自己的生活质量很在意，他们更主要的特征是表现得更孤立，倾向于拒绝帮助别人，也不愿意因为什么事向别人求助——这在他们看来可能是一种软弱的表现。

受到钱概念暗示的“启动效应”在短期内给人的行为造成的影响在一段时间后会逐渐消失，但是如果长期接触钱概念的话，人会长期表现出“财迷综合征”吗？我很难对这种社会行为做出量化的结论，比如我很难用尺子量完那些财迷基金经理们的办公位之间的距离，再跑到他们如果不从事金融业务的另一个平行世界里去量一下，但是从感觉和逻辑上讲这种长期影响是存在的，而且更严重。

如果你有时间翻看一下著名投资家的传记，除了可以发现他们的理财思路，还可以看到他们普遍具有咱们上边说过的强烈的“财迷综合征”。比如，巴菲特从小就喜欢数字游戏，他还喜欢收集各种饮料的瓶盖。这种行为后来被巴菲特的姐姐解释成：“年轻的沃伦就能通过这种‘大数据’来对各种饮料的销量做统计，然后根据统计数据决定自己卖哪种饮料。”我对这个解释表示深刻怀疑，小时候收集瓶盖之类的东西明显有自闭倾向。

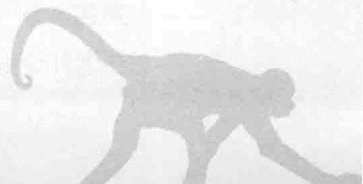
而且，你可以注意一下，那些投资理财大师都有个特征，很多是单亲家庭成长起来的或者有个过于严厉的母亲，这也造成他们从小很少得到别人的帮助，这种情况使得他们在成年后都是孤立主义者，虽然他们在老年时这种状况有所缓解。

改变财迷综合症的错误和好的方式

如果财迷综合征能帮你成为巴菲特，那当然就不是对这种行为做不做校正的问题，大家大概都希望得上这种病。但是，绝大多数人，他们染上财迷综合征，只是让他们表现得越来越孤立，这并不是个好兆头，因为人们除了个人资本——财富和自身具有的能力之外，很大程度上还要依赖于社会资本。如果你有时间，我建议你看看罗伯特·帕特南写的《独自打保龄》，那本书有很大篇幅写的是人们的社会资本是怎么逐步丧失的。

首先，我们来说说错误的方式，很多人会以为在钱财上更大方一点会改变自己的不良心态，但这种方式效果并不好——包括我自己也试过，在冲动的情况下大方地为别人消费和你本身具有的爱钱观念的冲突，这有点儿像一定要左撇子用右手写字，即使不是别人强迫你的，你也会很难受。这种校正在行为学上被称作“自我损耗”，这种损耗会让人产生心理上的反弹，比如更加孤立，并损失更多的社会资本。

可见“财迷们”有自己的行为特征，但它并不是单向性的坏特征，这值得你花精力改变吗？



正确的改变方式

1. 在你计划一件要完成的事的时候，把来自别人的帮助加进去，这种变量会增加事情的不确定性，但是会增加你做这件事产生的价值。
2. 增加社交活动的频率。
3. 在无关紧要的小事上寻求一下别人的援手，建立寻求社会资本的习惯。
4. 投资理财的终极目标是为了幸福，钱只是幸福的一个因素。
5. 为了建立健康的投资理财观，别老看那些只会算账的投资理财文章，它们既无趣也不一定有用。

1.7

最值钱的五项生活技能

在超级大城市生活，如果你能适时 DIY，
能省下不少钱。

我看过一本反对种族歧视的书，书的作者对新西兰的毛利人——这本书不是现在写的，是几十年前，那时候毛利人还保持着相对原始的生活状态——和欧美城市人做了调查，结论是毛利人比现代都市人在很多方面更聪明一些，这是因为毛利人在直接暴露的自然环境里，社会分工很不明确，很多生活日用品都要自己动手做。所以，毛利人的直觉和动手能力都要远超过现代都市人。

随着社会分工的进一步细化，人类的动手能力的确是越来越弱了。也不用那么远找来毛利人作证，只要对比前一代人，就能发现这种生活技能方面的退化。比如，我的父亲不但能自己修理电路和上下水管道，还能自己制作家具，甚至他在我 3 岁的时候还自己组装了一台电视，这造成我在很长一段时间一直认为电视就应该是各个家庭的爸爸自己组装的。现在呢，我能自己在繁乱的沙发上找到遥控器就不错了。

当然了，有人会为这一代都市人辩护，他们的基础生活技能范围发生了改变，他们不会再制造电视，但却能很熟练地搞定一次国外旅游或

者很快地提高“打飞机”的成绩——我指的是那款游戏。不过，相信我，上一代的那些本事还没有过时，其中一些生活技能也为那些拼争在超级城市的年轻人省下了很多钱，而且掌握它们并不困难。

在此总结五种性价比最高的生活技能，有的可能称不上生活技能而只是一种习惯。为了让这些技能的效果更量化，我们对北京、上海的公司人做了调查，这些公司人的月平均收入在 8 000~10 000 元。

记账

准确地说，记账应该是一种习惯。记账的最大好处是，能知道你的钱都花到什么地方去了。如果，你有一定的财务目标并且对自己的消费有最基础的认识，那么当需要调整自己的消费计划的时候，才会更加有的放矢，知道自己最好在什么地方缩减消费额度，在什么地方已经不可能再有节约的可能。

而且，记账的确会对人们谨慎消费有暗示的作用，这种现象是我在一对北京的夫妻身上发现的。这对夫妻养成记账的习惯，是因为他们有了要小孩的计划，在记账前后，他们月平均消费减少了 30% 左右。我猜测这么明显的省钱效果，除了我上边所说的记账有暗示作用以外，夫妻双方的财务互相透明，也减少了两个人很多难以入账的花费，比如，这个男士不太可能在午饭时出于讨好再为公司某个漂亮的女孩垫付餐费。你明白我的意思吗？这不是什么居心叵测，只是一种本能或者玩笑，很多人会这么做。这也导致了记账的一个负面效果，那就是记账会抹掉生活中很多小乐趣，并且其本身就是枯燥的。

记账最大的坏处，就是枯燥并且麻烦，这和大家的记账方式存在一定关系。记账的方式在移动互联网时代要比以前方便得多，现在有很多专门用于记账的 APP，这些软件专家还会开发很多社交和互动式的方

式，来让记账的人对这个枯燥的活动产生更多兴趣。当然，这也有令人担心的地方，那就是你的财务秘密是不是安全。关于这个问题，我和现在在中国市场占有率最高的一家记账软件公司的高管聊过，他赌咒发誓说不可能利用客户的账本赚钱，我们暂且相信他吧。

忍受更短的安全距离

很多超级城市的公司人，他们为了安全距离花掉了不少钱，比如在上下班路上，他们最讨厌的是拥挤，这让他们本来就有点儿疲惫的状态更加难以支持，甚至想起拥挤就会焦虑。很多人为了避免这种焦虑而在公司附近租房或者买房，在这些超级城市的办公区越来越集中的情况下，这种买房、租房的方式让公司人的月居住成本相对于近郊的费用来说高了1倍以上。

很多人误以为公司人焦虑的原因是上下班时间太长。但从我们的考察中，大多数公司人对时间并不是很在意，我知道很多人可以走路20分钟从公司到家也不愿意坐10分钟地铁。不要把大都市公司人想象得太勤勉，他们真正焦虑的是和陌生人距离太近，很近的距离会随之联想到很多不安全因素，比如，传染病、性骚扰、偷窃以及暴力冲突。实际上，近距离所能引起的不快还是极小概率的，而且即使地铁拥挤也没有想象中那么可怕。

当然，独生子女一代公司人在年龄很小的时候就已经有了自己的卧室，他们的安全距离要大于上几代人，要让他们缩小自设的安全距离是挺困难的事。但是想想，这能为你每月省下3000元的费用，这种自我设置的改变还是值得一试。



能喜欢一类书籍

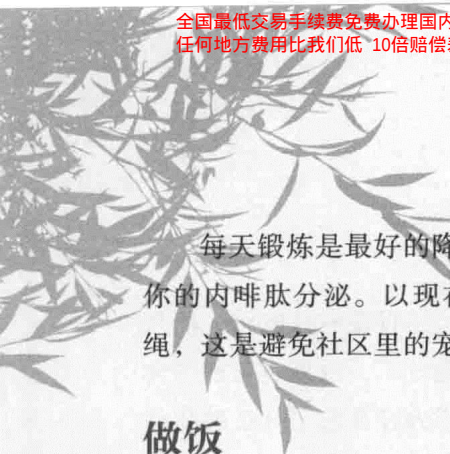
如果你能有个比较固定的爱好——当然不包括吸毒和打麻将，而且能因为这个爱好也喜欢看看那方面的书，那就太好了，这就有可能为你每月节约1 000元左右。这种节约不是因为书的内容真起了什么教化作用，而是这种行为挤占了你无所事事的时间。人们是怎么打发无所事事的时间的？在我们的调查中发现，很多人会利用这些时间组织非常无聊的聚会。虽然在很多情况下，这种聚会的组织者和参与者都知道活动不是很有趣，但他们还会比较积极地参加，因为几个人在咖啡馆看自己的手机似乎比自己在家看稍微有点儿乐趣。这种现象在单身公司人中似乎非常普遍。当然，这还算好的，有的人会在无聊的时候，用那些社交软件使劲摇——这并不罕见，甚至我同事中就有。这种更广泛的“无聊”社交最大的问题是造成财务风险，你根本不知道会摇出个什么东西，而我们也有理由相信一个摇出来的漂亮女孩要比在最拥挤的地铁上立在你身边一个刚吃了韭菜包子、满脸青春痘的屌丝更危险。

就像犹太人说的，人最好不要在无聊的时候做财务决策。因为这一般都是错的，而且还有可能为错误的决策不断投入资本来弥补。尽量喜欢上一类书籍，这是最好的挤占你可能犯错误时间的方法。

每天锻炼

假如有人进入你的房间盗窃，你应该怎么做？

对，保护好自己！这个回答从财务的角度也是对的。因为家具房子盗贼搬不走，家具和电器不值钱，现金存在了银行，而银行卡可以挂失。但是当你身体受到伤害，并且要面对一个拿着手术刀的大夫时，你的二次劫难就来了。



每天锻炼是最好的降低你健康风险的方式，而且有氧运动可以增加你的内啡肽分泌。以现在的居住环境，我推荐的最好的锻炼方式是跳绳，这是避免社区里的宠物追着你跑的最佳方式了。

做饭

如果能适当地做饭，每个月平均可以为你节省 1 000 元左右。对于一些人来说，他们对做饭的定义很微妙，他们不愿意做饭，因为如果他们会做，就要在以后的家庭生活中担当一部分做饭的职责了，而且他们还讨厌刷碗。

我自己倒是能从做饭中获得乐趣，我常先到餐馆看看某种菜品的价格，然后到超市买相关的原料，自己回家做。用餐馆价格减去我在原料上花去的费用，比如说是 20 元钱，我就可以握拳做出非常励志的姿势，“耶，又赚了 20 元”。这让我有了种做兼职的感觉，你也可以试试用这来挑起做饭的乐趣。

1.8

投资者的指南针

我不用看上证指数或者伦敦、纽约的商品交易情况，就可以知道那些市场是不是出现了很大幅度的下跌。并不是我有什么神秘的预测能力，我只要看一下我的邮箱、微博私信和微信留言就可以了。如果指数下跌 2% 以上，那里边就会有很多投资者问我的问题，那些问题大概的意思差不多，我想把它们凑到一起回答一下，这是个省事的方法。

应该怎么处理手里已经跌了一半的股票？

问这个问题的人最多，也是最难回答的。它有点像在情感专栏里回答：“我说不清我喜不喜欢我的男朋友，但是我怀孕了，该怎么办？”但愿这两个问题不是一个人提的，否则人生就要迷茫死了。我很难预测，大家对我提问的那只股票以后是上涨还是下跌。我猜，即使我回答了，这个问题的提问者在现在的市场情况下也会继续抱住自己的股票，只是如果我说“持有”，他们会对我印象稍好一点儿，心里更踏实一点而已；如果我说“卖吧”，他们心里会挺不舒服。

问题的关键不在这里，而是，你知道你持有的股票到底会怎么样吗？如果你不是太了解你所持有的那只股票，为什么要去买它并希望它给你带来好的收益呢？如果你只是以前听到了小道消息或者被这只股票以前曾经迅速上涨的历史所吸引，那么前途是很难预料的。如果真是那样，而你又希望在资本市场上获得收益，你不如把股票卖掉，再买同等

额度的指数基金好了。对于没时间去那些复杂的公司年报，凭着感觉进行研究的公司人来说，最好的办法是卖掉股票去买指数基金。指数基金可以说是一条能战胜 80% 投资者的绿色通道，之所以能战胜 80% 的人，就是因为只有比较少的人会这么去做，原因是这种方法显得有点儿缺少智力参与，而且比较无趣。

IPO 重新开始会导致市场下跌吗？

在一些人看来会，而且市场在短时间内的确会因为这个原因下跌。出现这种情况的逻辑是，有新的股票要进入市场，它们会分走一部分原来市场中的钱。但是从停止 IPO 到现在，央行又新发了很多纸币，这些“新钱”也没有造成资本市场出现什么上涨。那能不能说，有新钱进入资本市场，新标的进入会稀释原来的资金状况，再加上分红和税收，整个资本市场就会变得越来越小了？如果是这样，那么干脆大家都离开算了。其实情况正好相反，一个没有融资功能的资本市场才是没有必要存在的。

IPO 重新开始，这对普通投资者基本上是没什么实质影响的，倒是市场这种歇斯底里的状态对人们的投资心态影响很大。

该不该抄底？

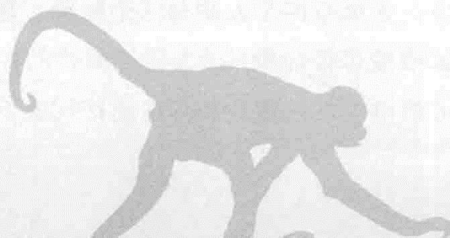
现在中国资本市场上便宜货到处都是，如果你认为在这个时候去买那些有价值的股票是抄底，那就是该抄底了。但是我觉得你要小心几个问题，首先，别寄希望自己有超级好的运气，买到最低点，我还是推荐投资者采用“小步慢跑”的投资方式；这个所谓的“底”可能会保持底的状态 2~4 年，甚至更长的时间；要留好你的零用钱，别都用来抄底，公司人最大的现金获得方式肯定还是工资和提成奖金。

我们该怎么做？

现在的市场有点儿像北方农村冬天的地下赌场，空气污浊、声音嘈杂，很容易煤气中毒。

有本书叫《沃顿商学院谈判课》，这本书开头讲了一个故事，一个女孩赶飞机晚点了。这次旅行是女孩好长时间的梦想，她不想失去它，被阻止登机后，女孩就拿着箱子在候机楼能看到飞机驾驶舱的地方充满哀怨地看着飞机驾驶员，驾驶员扭脸也看到了她，他们对视了一会儿，驾驶员通知地勤，让那个女孩上了飞机。

这个女孩在很短时间内做到了这几点：不慌乱、目标明确、专注。这也是投资者在现在的市场环境中最应该做到的，不要因为短期的市场波动慌乱，要知道自己的财富目标，对投资市场保持信心，少听那些短期市场信息，那些就是让你中毒的煤气。



1.9

别像个赌徒一样莽撞

我和一个朋友，在上初中的时候凑到一起最愿意谈的问题是：以后怎么发财？最后我们达成共识，那就是在扎金花的赌博中作弊。我们当时想了很多作弊的方法：比如一个人参与赌局，另一个人假装局外人到处看牌然后再给同伴打手势；或者一个人参与赌局另一个人买同样的扑克牌在他背后帮他换牌。这些作弊方法很有创造力，但是我们一直到毕业也没敢试验。

在众多通往发财的方法中，我当时认为我找到了一种最靠谱的，那就是在每次的赌局中双倍下注，方法是这样：比如你在一个赌局中开始只下一分钱的注，赢了就走，如果输了，在下次下注的时候就把下注额度加倍，下两分钱赌注，我自认为这种下注方式天衣无缝。在扎金花游戏里，这种下注方式可以应用在“加傍”里。也就是不直接参与扎金花，而像赌赛马一样，赌哪个人会赢某一局纸牌。最后的结果是，我应用我的双倍下注法时输得最惨，每次都是以我不敢再继续下注而收场。这种双倍下注法的问题我几年后才发现，这是因为，当时我们游戏的规则是，如果加傍押对了，只有最后的那个输家才会付给下注者等额的赔付而其他参与者不付钱，这就让加傍的人处在一个特别不公平的赔率计算里，如果有四个人参与这个赌局，那么那个加傍的人的期望值就是每次都要输掉押注额的0.5倍，而我的押注办法又是每次都加倍，所以这种方法没能加速赚到钱却加速让我成了大家的笑话。

其实即使在概率公平的情况下，也很容易造成下注人的破产，只不过当时我对此一无所知而已。关于这种下注押注方式，300年前就有人记载过，当时有个叫珈科莫·卡萨诺瓦的意大利人，这个家伙被后人称为探险家。他在一次赌局中应用了双倍加注法，最后把他的一个情人的钱几乎全部输光。那个情人是个修女，本来他们说好一起私奔的，最后卡萨诺瓦一个人跑了。这个家伙在他的性史上也是加倍下注法，后来得了性病。比起他来我算是幸运的。

到底应该怎么合理的下注？这个问题直到有了计算机以后才面目清晰了一点。对这个问题做出突出贡献的人叫约翰·凯利，他是美国人，在第二次世界大战的时候当过飞行员。凯利和我们在初中时的想法差不多：怎样才能迅速发财？他用赌赛马为模型算出了一个公式，这个公式的基本含义是，赌徒不要把所有资本押到一次下注里；弄清你参加赌局的“优势”在哪里，不要到对参与者不公平的局中下注；要长期下注，在大概率上占有优势。可惜凯利自身对他的长期下注问题缺乏关注。由于他长期抽烟宿醉，英俊的凯利很年轻就挂掉了。有一次凯利和他同事一起参加一个会议，忽然这个天才蹲在地上捂住脑袋说，“稍等我一下”。然后他就死了，原因是脑溢血。

凯利的同事克劳德·香农和爱德华·索普最早也是最大利用了凯利公司的价值，他们根据这个理论基础去拉斯维加斯赌钱。在众多赌博样式中，选了21点这种玩法，因为21点是为数不多的概率对参与者有利的。在21点历史上，爱德华·索普是个划时代的人物，直到现在全世界的21点狂还在组织世界21点大赛。索普博士已经80多岁了，但他偶尔还会礼仪性地参加这个比赛。虽然，索普通过他的算牌已经得不了比赛的冠军，但是，很多崇拜者都会在比赛结束时要求这个老人给自己签名，作为参赛的最大收获。索普对世界的另一个贡献是他让那些整天

沉迷在数学公式里的“书呆子”也有了发大财的可能，在 20 世纪 60 年代，他组建了最早的量化交易对冲基金。索普应该是宽客之祖。

从某种角度看，投资和赌博的边界并不是那么明显，凯利公式的理念也对投资者的投资有很好的指导作用。投资理财就是生活，像凯利所说的那样，合理的下注也是一种生活哲学。

凯利公式在投资里的应用

其实凯利公式是对巴菲特所说的投资的一个量化，凯利要比巴菲特大 30 多岁，他们没见过面，不过索普和巴菲特一起打过桥牌，他们互相都认为对方是很聪明的人。

从凯利公式对赌博的长期收益和随意下注的比较可以显示出，经过长期投注才会显示出凯利投注法的优势，这和巴菲特所说的找到长而且湿的雪路，在上边滚雪球的投资思路其实是一样的。

1. 不要因为短期概率事件影响大概率事件

在短期内，下注的结果是没法预计的（除非有人作弊）。投资者只注意到短期概率造成的结果，而放弃自己原来所做的大概率事件，就会造成更差的押注结果。这种情况就是在赌博中赌红了眼。

2. 最大的问题是，你很难知道自己的概率

之所以只提到凯利投注的概念而没有写出公式的细节，是因为投资者看到这个公式也没什么用，而且有的人会机械地运用这个形式简单但内涵复杂的公式。面对复杂问题时，人们无法预测自己的行为对整个事件概率细节的改变。比如如果你足够努力会是一种人生的投注结果，而不努力的结果可能是完全反向的。另外一件事，就是很多数学天才研究过的“去赌场发财”的梦想，是一个极小概率事件，因为赌场的游戏概率几乎都对赌场老板有利，他们在索普发现了 21 点秘密之后，也改变了赌博规则。

1.10

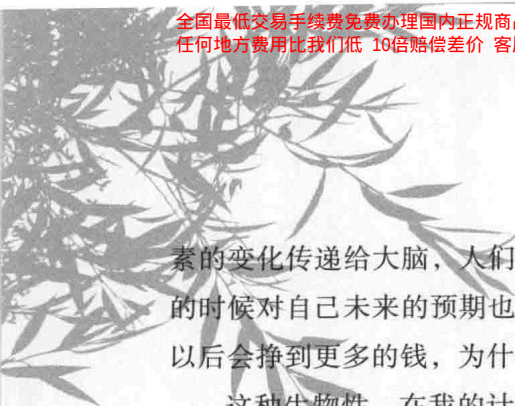
理财者的情绪计分卡

不知道你注意过你花钱的强度和你的情绪之间存在的联系吗？这个问题是我在看了自己几个月的信用卡账单之后想到的。它们中最大的数字大约是最低值的两倍还要多，如果从中刨除那些刚性支出，比如说每个月的电话费和出差的酒店费用，这种差距将变得更惊人。而在花费非常高的月份中，我并没有什么重大的必须支出项目。我没有想到什么其他的因素，大概只有情绪的作用最大。从这又联想到一个更伟大的想法，如果我能控制那些让我更多花钱的情绪的话，也许就会为我每年省下一笔不小的费用。

我花费这些钱的时候是一种什么情绪呢？在这方面，社交网络可以帮我的忙，自从有了微博和微信，我就一直在上边碎嘴唠叨地说这说那，把各种菜的照片发上去，通过它们我就能大概回忆起当时的情绪状态。社交网络其实创造了很多类似的附加价值，如果有人对此进行开发没准是个不错的创业项目。

在统计中我采取了后期计分法，首先把情绪分为几种，然后根据回忆把这些情绪的程度按 1~10 分进行记录，然后统计我在什么情绪下花钱最多。

按照生物学的理论说，人们在好的情绪下更容易花钱，在这种时候，内啡肽更高，消耗能量更多，这种能量需要补充的感觉通过各种激



素的变化传递给大脑，人们的购物欲会比较高涨。另外，人们在情绪好的时候对自己未来的预期也会比较好，大家在那个时候会想到：“反正以后会挣到更多的钱，为什么不花点钱让自己感觉更好一点？”

这种生物性，在我的计分卡里的确有体现，每每得到有挣更多钱的可能或者我投资的股票价格上涨，我都会花钱小小享乐一下。

但这也不完全的对，另一部分“奢侈”的花费是在我情绪很不好的时候，比如说“焦虑”，它也让我花了不少钱。你看，有天我感到有点累，想到挤地铁回家就烦得不得了，于是用“滴滴”叫了辆出租车，出租车的花费是我坐地铁回家费用的 25 倍。

那些坏情绪会花掉更多钱的原因，怎么说呢，我感觉在那些时候容易有种“末日感”，当时我想的是先把眼前这些令人厌恶的情况解决了再说，即使花掉更高的溢价也会在所不惜，这就像“世界末日到了还要钱有什么用”一样。

在坏情绪下的花费对我来说效用一般要比在好情绪下的花费效用低，这是最关键的问题，它们虽然已经有了很高的溢价但是并没让我高兴多少。把这个问题稍微推广一点，坏情绪，比如我说的焦虑造成的低效用花费最明显的一件事就是那些糟糕的假日旅游项目，你参加过北京春节期间的庙会吗？我猜如果真有地狱这种地方，它的情况也不会坏于那些庙会。我去过一次，那些旅游者弯着腰伸着脖子享用高于正常价格 5 倍的变质羊肉串的景象，现在还偶尔出现在我的噩梦里。但是，令人不解的是，很多人每年都在诅咒那些庙会，但他们还是坚持每年都去。我觉得这可能要归结于这些人对节日的焦虑感。他们知道节日要娱乐，但是又没有什么可娱乐的，庙会就算是魔鬼，可能还是会稀释大家的焦虑感，虽然这种花费没有给他们带来快乐。

这类花费的另一个代表是电影院的爆米花，那也是种又贵又难吃又不健康的食品，但是我看过一个统计，很多院线的票房收入还赶不上卖爆米花的收入。

最后，我觉得我的计分卡的意义还是蛮正面的，因为如果统计结果是好情绪让你多花钱，这个统计就毫无价值，难道一个理财的规劝者有资格让别人为了省钱而放弃快乐吗？但是焦虑是我们都讨厌的，何况它还那么贵！

1.11

幸福的花儿要靠高效来浇灌

我在以前工作过的几家公司得到过优秀员工之类的奖励，它们都很值得我珍惜，不过印象最深的还是曾得过的一个台球冠军的奖励。那是我的一家大国企工作时得的，在那种大公司工作并不忙，一个员工在公司的地位有 50% 的权重是由于他的工作表现，其他的取决于这个员工在集体聚会上的活跃程度，或在一些体育活动中的水平。当时在我们那个院子里可以玩羽毛球、乒乓球、篮球，当然还有台球。各种科室间的比赛时常举行，就像总也开不完的奥运会。说实话，那真是段幸福时光。

我的台球水平在那家公司也并不是最好的，但是我投了机。在公司的台球比赛前，我在公司旁边的台球厅先打了半小时斯诺克，然后再回到公司和同事们比赛“黑八”。斯诺克的肌肉记忆会让我在接下来的两局比赛中打得神准，而我们公司的比赛赛制正好是三局两胜制。

为什么我喜欢台球冠军奖胜于优秀员工奖？这个问题如果用投资理财的角度来看是不难解释的，我们可以引入效用这个概念。效用基本上就是一个人获得的满足程度，它取决于预期成绩水平和为了获得这种满足而付出的成本的比值。比如说我们的台球赛，如果我为了夺得这个冠军而花上 2 000 元去一个台球学校精心学习一年，最后虽然如愿以偿拿到冠军，但是我获得的效用并不高，因为我付出的成本太高了，这包括金钱和时间上的。在那家大公司的时候，我虽然获得了优秀员工的奖

励，但是就像我前边所说的，这个奖励只占影响我在公司地位的 50%，但我花出的成本却很高，相比台球冠军效用也是比较低的。这说明一个问题，几乎所有人都会有投机取巧的本能。一个公司员工的“效用观”如果都是如何投机取巧地去夺得台球冠军，而忽视优秀员工的奖励，那就说明这家公司的管理有挺大的问题。或者从投资理财的角度说，管理在很大程度上是一个对群体效用观的管理。

我们再说说“效用”，它是瑞士的一个牛人丹尼尔·伯努利提出来——伯努利家族是一个天才的家族，伯努利祖上三代出过 3 个对世界科学史有重大影响的人物，并在以后两百多年中有超过 120 位可以称为 $\times \times$ 家的人物。由于他家的天才太密集，以至于伯努利的父亲约翰嫉妒并抄袭他儿子的作品，并利用自己的年龄优势反过来说是儿子抄袭自己的学术成果——效用这个概念后来被经济学广泛应用，萨缪尔森进一步发展了它，自己做了个关于效用的幸福公式，这个公式可以写成：幸福 = 效用 / 欲望。

比如说，在圣诞、元旦、春节和情人节这种年节密集的时间，很多公司人都会感到不怎么幸福，这里的原因除了对未来预期的焦虑感之外，还有一部分就是由于幸福和效用的关系问题造成的。

公司人在这个阶段花费了过高的成本，从而影响了整个效用水平。这种高花费的主要原因是他们的消费过于集中，太集中的花费使得花钱有了变成了一种仪式化的倾向，而仪式化的东西从来就是性价比非常低的。

另外，仪式性的消费也造成了人们的欲望释放过于集中，一旦欲望不能满足产生巨大失望的概率也变得更高。从这里看，幸福和投资有一点很相似的地方就是：不要把鸡蛋放在同一个篮子里。

所以，关于黄金周带来的一个负面因素就是，人们过于集中的消费导致的效用偏低，影响了人们的整体幸福感（因为每个人的钱是有限

的)。这种低效应也一定会对整体经济造成不良影响，这种情况的极致的例子就是高棉帝国。从现在的史料看，高棉帝国的大多数消费都是印度教式的仪式性消费，那个帝国的GDP（国内生产总值）在当时来看很高，但是那里的人生活水准很差而且整个帝国也很脆弱。

从现实的情况看，想马上对公司人的节日消费效用做出一个巨大改变是非常困难的，因为我们在某种情况下不得不屈从于风俗。不过，让我们从一些细节性的小技巧来试试，也许会让你的假期焦虑有所缓解。

四个小技巧，假期不焦虑

1. 早一点制订过节计划

做计划对任何一个固定结构的交易都可以起到对冲成本的作用。从幸福公式中看，就是对冲获得效用的成本——其实是用时间成本对冲掉金钱成本，这会让效用值放大。

其实每年的春节假期是差不多的，提前安排也不用做翻天覆地的整体策划，只要把时间表稍作调整就好了。从经验来说，长假计划最好提前很长时间就要有安排，这个提前期最好在3个月以上。

2. 活动应该分散一点

如果你出于某种原因，一定要在人员非常集中的地方度过长假，那么你的想法最好要现实一点，不要把大聚会安排得太多，其实那种小规模聚会更适合中国的假期安排。

3. 你有权利决定往红包里装多少钱

你有权力决定，往自己给晚辈亲戚的红包里装多少钱。

别小看这个红包决策，在有些地方由于风俗的驱使，很多公司人会

因此花费甚巨，他们为亲戚付出的红包增长幅度远远超过 CPI（居民消费物价指数）的增长。

其实，我不相信这完全是被迫的，如果红包收购的是一种亲情效用，你完全可以买更便宜的，也没必要和别人进行红包比赛。如果哪个亲戚一定要因为别人给的红包来决定亲疏远近，那么这个人你不见也罢。

4. 拒绝那些低效用的花费

在很多时候，长假期间人们都要去做那种低效用高成本的事，做这类事的时候感觉像那种不怎么样的偷情，做之前一直告诫自己，但是事到临头，还是不自觉就会去做，做完了又会后悔，告诫自己下次再也不要做。总而言之，这类事一点幸福感都没有。

这种事包括相对低成本的痛苦旅游、逛庙会，以及所有装扮成娱乐活动的痛苦不堪的事。

1.12

烫手山芋不好抓

我不知道我是不是已经到了经常回忆的年纪，不过在每次难熬的写稿过程中，我经常把看着昏黄的灯光发呆作为一种休息，就像卖火柴的小女孩能从火柴的亮光中看到在天国的妈妈和大火鸡一样，我可以回忆起我年轻的时候，在网络公司那段快乐的日子。

那时候公司里的工作分为两种，一种是“是个人就能干的”，还有一种是“不用人都能干的”，我做的是前一种，而公司高层是从事后一种。在这种情况下，我们却收入丰厚，而且每到节日还都有庆祝活动，似乎我们是一个盈利丰厚的公司似的——那时候真是市场失效。

“胖女孩”效应

我印象最深的一次活动是在2000年的情人节，公司举办了一个大PARTY，其中最后一个节目就是，让公司的单身男女上台速配，我们一共五男四女，男士们通过竞争享有和四个女士约会的权利，如果获得了约会的权利，就会同时获得公司颁发的1000元奖金，其实本来是五男五女，由于有一个胖女孩死活不肯上台，所以造成了五个男性竞争上岗的局面。当时我们进行了才艺表演，背女孩竞赛……最后，很不幸，被淘汰的是我！

不过现在总结一下，也许当时我还有其他的取胜办法。我虽然并不令人赏心悦目，但是用最理性的办法或许可以反败为胜。我应该对一个女孩说：“如果你同意和我约会，我得了1 000元就分给你500元，你别让我落空就好了。”当然也许还有问题，因为如果其他男性知道了我的诡计，那我们就会陷入约会竞争中。我们中如果有一个愿意为了获得所谓的约会机会而让利给女孩，那么其他的男性肯定会跟进，比如我让500元，别人会让600元，这种竞争最后的结果很可能是所有的男性把1 000元奖金全许诺给被允许约会的那个女孩，为了面子我相信有人甚至会往里边贴钱。这就是一个胖女孩不愿意上台表演的结果，导致了整个市场4 000元利润全部向女性迁移，而竞争者们除了丑态百出以外很可能1分钱都得不到，如果可以的话我们就把它叫做“胖女孩效应”吧。

如果说整个市场就像那个舞台，信息无障碍，物流无障碍，而且是完全竞争，那么就完全可能出现“胖女孩效应”。所以我们一直追求的最有效市场也有很“坏”的地方，原因并不是某个“男性”出现了，而是有个胖女孩退出，这让任何人都始料不及，所以剩下的追求者只好拼命竞争，而不愿意承受转产造成的自身损失。

“胖女孩”的反向效应

也许在实际的市场中并没有那么快的信息传递，如果众多投资者（包括产业投资者和资本投资者）看到了高利润行业就拼命地要把钱投入进去，而没有人跳出来喊，“大家别挤了，胖女人已经走了”，后续和普通投资者几乎完全顺从于羊群效益，每天都听到对一个行业完美的描述，而自己倘若拒绝投资，这简直是对自身的一种摧残。

也许最能代表上述情况的就是20世纪六七十年代的美国地毯业。在婴儿潮时期，还有比让一个家庭的每个角落都铺满地毯更让一个美国

主妇感到满足的事吗？那时候地毯无疑是个厚利行业。在 20 世纪 60 年代有人发明了一种簇绒工艺，这种方法使地毯的纤维量大大减少，再加上后来出现的自动编制方法，使得地毯平均售价从每英尺 28 美元下降到每英尺 4 美元，这个价格让美国的机场、经济酒店及千家万户都铺上了地毯。这时候美国的地毯销量大增，大的地毯制造商挣的钱似乎永远花不完，每个证券分析师都在劝说自己的客户，买吧，买那些出色的地毯生产商的股票，它们永远不会跌落的。这样的情况也让竞争者们闻风而动，美国的大地毯制造商一下达到了 200 多家。

在那之后消费情况也出现了变化，原来比地毯便宜的木地板价格现在显得要比地毯还要贵了，所以大多数美国的富裕家庭又把地毯换成了更高级的地板，而相对贫困的人家才用地毯代替地板。显然这些家庭更关注的是地毯的价格，这促使全美 200 多家地毯制造商的价格战眨眼就达到了白热化，利润更是下降到几乎为零。

当然，地毯商们还要艰苦地维持下去，除了转换成本高昂之外，他们还盼望自己这个阵营出现胖女孩，比如大批的地毯商退出行业，而剩下的坚持者就能包揽其余利润。这也是胖女孩效应的反向应用。当然，即使出现这种状况它们也不再是热门行业，而在旺盛时期进入的投资者亏损可能性也极大。

所以，在现在的企业理论中，理论家们设想期望基业长青的企业不可能只为客户提供一种简单的产品，而是提供一套整体解决方案。假使一个人想去滑雪，如果有家公司只为他提供滑雪板，那这家公司可能很快就陷入激烈的竞争，但是如果公司能为这个滑雪者提供全套的滑雪需要，比如，学会滑雪，还有去哪里滑更适合这个滑雪者，需要在滑雪期间住在什么酒店，等等。当然这个复杂的服务会提高公司的客户黏度，而且也许能让胖女孩出现的时间晚一些，但是，复杂的服务业需要更高



的成本，而且公司更容易出现问题，这是由于公司的环节复杂造成的。一个充满复杂环节公司的行业也许会成为热门投资行业，而且竞争也不一定有那么厉害，但是这个风险也许一点不比其他的热门行业小。

在有的情况下，一个热门行业公司的利润和到底有没有胖女孩已经没有关系，因为这个行业的人很可能根本就是在没有人的舞台上自言自语。比如我们原来那个网络公司，我们的设想是让全国的农民都到我们网上来交易化肥和农药，其实我们之中基本上没人知道到底谁在卖农药，也分不清化肥和大便有什么区别。还有这类的行业吗？比如现在大家所说的物联网，具体这种新概念会成什么样，我问过好几个“业内人士”，他们基本说不清，但是认为“肯定很有前途”。实际上这些热门概念公司的资本收益率都不高，但却被市场认定了很高的市盈率，它们的股价很可能像春天河上的浮冰一样危险，说不准哪一块就把人陷下去。

当然，如果一个投资者喜欢新奇而热门的行业，喜欢更高的风险，也不一定就是个失败的投资者，只有这样的人才可能在8年前买谷歌，在20年前买微软。新科技会造成热门行业，而这种行业往往有泡沫在里边，科技泡沫并不一定是坏事，也许我们可以称之为有意义的泡沫，它总比房地产泡沫有意义多了。也许投资者应该更理性地根据概率来购买热门行业的指数基金，这样“谷歌”和“微软”的超额收益会弥补其他公司和泡沫一起破灭的损失。



1.13

好产品，不一定是好公司

能生产好产品的公司就是可以投资的对象吗？
你把投资想的好简单。

我们小区附近的一家贵州菜小馆关门了。这家小饭馆具备了我认为成为一家优秀饭馆的一切属性：价格公道，菜做得挺棒而且质量稳定，卫生条件绝对能达到一般家庭的厨房，而且人不是很多。后来一天我在超市碰到了那家饭馆的老板娘，我问她为什么会关门。她说，生意不怎么赚钱，起早贪黑很累。

这个小饭馆的关门是个坏消息，因为我失去了一个称心如意的食堂；另外它也有好的地方，首先老板娘不会再起早贪黑了，其次我可以把这个例子告诉我的一些熟人，光看哪家公司的产品好，就投资哪家公司，基本是个蠢主意。

这些熟人就是那些喜欢把投资说成极为简单的那部分人——这类人分两类，一类是傻，另一类是装傻，无论怎样，都是投资者应该小心的那种——他们很喜欢这么说：看看街上人们穿什么衣服，享受什么服务，看看超市的停车场，生产这些好产品的公司就是投资者应该投资的公司。这个论调看起来挺理性，但是它理性得有点太简单了，在投资的现实中

根本站不住脚。这些投资误导者还说这种想法是彼得·林奇说的。彼得·林奇好像的确说过类似的话，如果有，这大概是他人人生污点之一吧。

能生产出好产品，但是公司很差，这样的例子并不难举，我下面可以说几类，他们都是投资者应该小心的。如果深入投资实践中，你会发现“生产好产品”就连“应该投资的公司”的必要条件都算不上。

好产品公司三重罪

1. 它们有好产品，但是忘了营销的问题

这种公司一般是那种很老派的企业，如果在手工作坊占市场大多数，而且没有资本市场的年代，它们也许会生存得更好。

2. 它们不顾成本

如果不顾成本，绝大多数人都能做出好东西。如果在以前的年代，不顾成本“助人为乐”的公司根本就不存在，但是现在有了风险投资和IPO就不同了。一些公司就是先大把烧钱，然后熬到上市，或者有人接盘。这样它们的事业就算成功了。但是，如果投资者投资了这些公司，那就该着倒霉，因为这些公司可能根本就没想过怎么赚钱。

3. 它们其实不是好产品

简单地说，“好产品”这个词有时候是主观的，投资者认为的好产品，并不一定怎么好，如果一个投资者是那种比较有独特品位的人，再按照投资好产品公司这种思路去投资，那结局就可能是很悲惨的。

1.14

差劲的稀缺性不是个好投资

我的一个朋友请我和我媳妇吃饭，中年人在一起最多的话题就是钱。

“我在二环里买了个房子。”

“做投资吗？”

“是。”

“为什么在二环里。”

“因为稀缺啊，它肯定会升值的。”为了表达自己对这件事的信心，那个朋友在说的的时候还握了一下自己媳妇的手。

当时我正因为开始喝了一杯凉啤酒而肚子不舒服，脑子里一片空白，只有“稀缺”这个词让我敏感。而当我上了洗手间之后，才对这个交易有更加理性的认识。投资房产可以用稀缺来解释吗？比如我上厕所时，我的排泄物也是稀缺的——因为只有我的排泄物才是如此形状的——如果有人愿意由于这种特性而收购它，我愿意白送给他一打塑料袋。

我回到餐桌的时候和其他人说了这个我自认为有趣的想法，也因此倒了他们的胃口。

我的排泄物的稀缺性看来让人不快，那些二环里的老房子的稀缺性会让投资变成好的投资吗？

也许你应该看看北京二环以内的房子是什么样的：这些老房子由于建造年头久，从而容易出设施问题。比如上下水不合理或者漏水；由于

汽车过于密集的行驶致使空气污浊；小区距离离繁华的街区太近，会有更多陌生人的打扰；物业安全性也不是很好，管理落后。这种房子的稀缺性只是在于，它们足够少，这当然是由于北京二环的面积有限决定的。如果这种稀缺性值得有人花很高的价钱去购买，那么还不如购买我的排泄物的稀缺性来得划算，因为那至少还能多获得一些塑料袋。

不过事实和我所说的有些不同，北京二环里的房价在房地产高涨的时候价格上升，而在房地产价格下跌的时候却停滞不动，呈现一种只涨不跌的美好投资风貌。这是怎么回事？

如果这能算是个谜题，那么你看看二环以内房子的成交量就会得到答案。二环以内的房子成交量极低，以至于由于成交的偶然性造成其价格不能反映市场的真实意愿。在整个市场价格下跌的时候，手中握有二环以内房子的人由于没有利息压力——因为这些老房子的持有者都不是贷款买的这些物业——而拒绝把他们的房子在市场上出售，所以他们房子的价格不会下跌。

另外，在二环内的老房子唯一值得投资的原因更多在于其拆迁价值。也就是说如果有哪个商业地产商希望在城市中心再盖一座“烧瓶猫”（Shopping Mall，大商场）的时候，会把那些老房子一起收购，在现在这种经济和政治环境下，老房子持有者会得到一个不错的套现价值。但是这种愿望的实现实在太偶然了，因为由于成本问题和城市人口不断地迁往城市外围，商业地产商把一个巨大的商业地产建在城市中心无异于一个巨大的冒险。作为老房子的持有者，在计算房子价格的时候早就把这种拆迁溢价算了进去，而且，他们把这种拆迁可能算作了拆迁必然，所以这种溢价比他们的真实价值高了很多。

投资者有时候会被所谓的稀缺性误解，但是这种误解不会造成太长时间的价格扭曲，所以关于这种稀缺性的投资都不会很出色。



第二步 细嗅环境

股票、基金、保险、价格权证……投资丛林里诱惑很多，风险也很高，公司人该如何选择呢？你必须得细查周围环境，通过种种方法嗅出市场的变幻莫测，评估投资伴随而来的风险，不如此怎能寻找到隐没在丛林间闪闪发光的圣杯！

2.1

专业投资者 vs. 个人投资者

个人投资者占尽优势，但是投资的平均成绩
却不如专业投资者，是什么在作怪？

投资的世界里有很多怪事，关注它们，在一般人看来可能也应该算是恶趣味之类。比如为什么个人投资者的平均投资成绩会不如专业投资者，就是其中一个，特别是在现在这种投资市场不怎么样的情况下。

如果比较一下专业投资者和个人投资者的优劣势，个人投资者几乎处处占先。

1. 投资成本

专业投资者：那些专业投资机构不但要在昂贵的写字楼里租房子，付高工资给不同的工作人员。调研的时候还会住高级酒店，乘坐飞机也不需要考虑价钱，而这都跟投资成果没有任何关系。

个人投资者：如果你愿意，一切信息几乎都可以免费得到或者费用极低——这也正是财经新闻界的悲哀。如果，你认真到要去上市公司调研，也绝对能做到，还可以选择便宜的酒店和交通工具。

2. 投资的快乐程度

专业投资者：他们的投资人很有压力，压力来自于比较。如果在一定时间内，他们的业内排行总是不理想，他们就可能丢掉饭碗。如果是其他行业压力会促进他们赚更多的钱，但是投资这个行业，压力并非只是压力而已，副作用是促进人们过劳死。

个人投资者：如果你可以放松心情，有个合理的投资配置比例——构建这种比例一点都不难，而且这种比例也不用频繁变换——完全可以做到有个好的投资心态。

3. 税

专业投资者：税比较高。

个人投资者：税比较低。

4. 投资个性

专业投资者：他们由于竞争失去投资个性。专业投资者不能任意挑选自己喜欢的投资，因为他们既要顾及短期内的投资收益，还得能估算到同行成绩，他们就是那种跑不过熊无所谓，跑过同伴就是胜利的人。

个人投资者：完全可以依据自己的喜好投资，这种方式让获得超级收益的概率增大了很多。当然，个人投资者也可以保守地选择购买指数基金，这完全是自由的。

5. 信息获得

专业投资者：他们会有更多所谓的内部信息，而且他们的确也可以因此赚到一些钱。但是试想，如果每个机构投资者都可以得到类似的内部信息，他们赚到的钱也是很有限的。

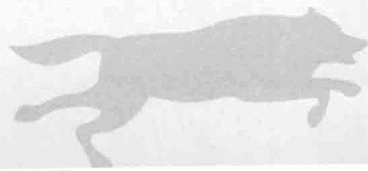
个人投资者：个人投资者获取内部信息的能力会差一点。但是干脆别听这些内部信息好不好，坚持长期投资，这些内部信息的效果就会显得微不足道。

6. 投资周期

专业投资者：投资周期是被投资人市场所控制的。

个人投资者：你完全可以选择把投资品留给你的儿孙作为遗产。

从以上的比较来看，专业投资者和个人投资者大概有两项不同，专业投资者受到投资纪律的约束，投资的自由度小而且投资成本高（包括税和为了做出投资决策而产生的支出）；个人投资者的自由度大，投资成本低。在个人投资者占尽优势的情况下，个人投资者的平均投资收益却不如专业投资者——这也许可以说明，投资纪律在投资中所占的重要性远超过投资成本、投资理念、投资周期和投资心态。



2.2

出租车司机投资法则

如果把投资理财筛分成很多要素，那么对大多数人来说，什么是最稀缺的？

我敢肯定很多人会说是钱。一般人都会说：“我没钱理财啊。”然后我们的对话从理论上来说会陷入一个循环：“如果你有了钱，那么又何必理财呢？直接花钱就行了。”

“因为我想有更多的钱。”

“如果你有了更多的钱，为什么还要投资理财呢？直接花钱就行了。”

“因为我想要更多更多的钱。”

看，循环节就在这！

什么是理财里最稀缺的要素？关于这个问题，我们应该请教一下北京的出租车司机。我知道，在很多财经故事里，出租车司机是个非常繁忙的角色，他们成了街头智慧者的代表，这有点像格雷厄姆的文章里总有个寡妇扮演的保守投资者。不过还是请允许我用他们举个例子，在北京上下班堵车高峰时，如果你想搭乘出租车前往二环路以内的任何地方，我可以百分之百地确定这基本上是妄想，出租车司机是不会去的。出现这种情况乘车人愤怒之余，也不能理解。因为在很多人看来，出租车司机闲在路边他们的成本并没有降低，即使在堵车的路上他们也会有比较低的利润。

出租车司机是怎么看这个问题的呢？他们宁愿停在路边，虽然没有利润，但是也会减少在拥挤的马路上和别人发生交通事故的概率；另外，停在路边休息也可以为下班高峰后的晚上直到凌晨的生意准备好体力；如果在下班高峰期，一个乘客要去一个不怎么拥堵的地方，出租车司机是愿意做这个生意的。这也是他们为什么不愿意在非常拥堵的路段上，宁愿停在路边的最主要原因，因为那样司机的机会成本太高了。一个成熟并且还算正直的出租车司机（这也就是说他既不会干特别蠢的事，也不会欺骗乘客或者兼职拉皮条），他们增加自己收入的最基本手段是：增加干活的时间，除此以外别无他法。

我们来总结一下出租车司机的运营教条吧：

1. 要做高效率的事；
2. 注意别在很拥挤的时候赚钱，这样效率低，而且容易有风险；
3. 别干机会成本很高的事，机会成本也是成本；
4. 最稀缺的东西是时间。

我可以肯定，北京出租车司机的集体智慧对大多数投资者而言很有参考价值，我们在理财时常会犯很多他们已经注意到的错误。

一般人和出租车司机相比，最容易出现错误是，以提高效率为荣，但以增加时间为耻。这种概念从小就被灌输在很多人的脑子里，比如人们更推崇那种用很短时间复习就能取得好成绩的孩子，相对而言，

通过勤奋获得好成绩的孩子受到的夸赞就没那么多了。牙买加短跑名将博尔特的名字几乎尽人皆知，人们甚至知道这个火箭人之前的很多超级短跑明星，比如鲍威尔或者约翰逊。但是说到一个万米跑的世界冠军或者马拉松世界最好成绩保持者的名字，熟悉者就寥寥了，无疑现代社会更崇拜那些在短时间内达到极高效率的人。

这种短时高效崇拜，会让很多人在解决问题时跑偏，比如他们往往认为自己做得不够好是因为自己的效率低，而且试图在低效环境——类似于出租车司机所面临的堵车时间，提高效率。在投资上这种行为常表现为，他们希望在一个低收益的投资品种上获得高收益，或者在市场不好的阶段跑赢大市获取高额利润。能达到这种结果的方法有两个，一是放大投资杠杆，二是被骗。结果嘛，只有一个——悲剧。

从投资的角度来看，想以很高的效率运营自己的投资过程，需要付出很高的辅助成本，而且实现的有效性还很令人怀疑。在这，我特别喜欢用“效率饱和”这个词。所以，面对现实吧，我们应该像成熟的出租车司机一样清醒，增加投资的时间大概是获得更高投资收益的最好方法。所以能活得长一点，也是投资的一个很重要的要素。

另外人们也应该注重到机会成本，除了资产上要保持一定的流动性，时间上也是这样。无论对于投资还是整个理财体系，以至于整个人生来讲，时间都是最稀缺的。

2.3

穿件舒适的衬衫投资

面对股市下跌到 2 000 点以下，价值投资者的心态是复杂的，一方面要向别人说：“下跌是好事啊，你看这些股票多么便宜，机会越来越好了。”另一方面，当他们自己打开电脑，看一下像结满绿黄瓜的大盘的 K 线图时也会嚼着牙花子自言自语：“我都价值投资一年多了，怎么还不涨啊！？”如果这时候你再接到一个电话“股市下跌的好猛啊”，而且语气里充满了兴奋，再资深的价值投资者也会保持不住涵养的。

这时候给我来电话的人是以前的一个同事，他是我们那个小团体中唯一一个在 2005~2007 年的大牛市中没有赚到钱的人。冲这一点我原谅了他的幸灾乐祸，他当时的问题出在，在某个炎热令人焦躁的中午，他觉得自己需要做个“波段”，于是出清了自己的股票，但是在当天下午，他的股票从下跌变成了涨停。从此他就变成了一个在别人看股市行情的时候，抱着肩膀在后边冷笑的那种人，偶尔还会说一句“又下跌了吧”。那次下跌毁了他的人生啊。

至于为什么他会在那个上午灵机一动，做出这种离谱的事情，这个老兄自己也说不清，很可能是在那个炎热的天气下，他穿了件很厚的棉布衬衫，以至于当时焦虑得不行。这有点儿像在中途岛海战中导致日本失败的南云忠——海军中将：他一会儿指挥航母上的舰载飞机装上炸弹去炸美国的海军基地，一会儿又觉得应该先消灭美国的舰队，让手下卸

掉炸弹装上燃烧弹，来来回回换了两三次后，他的航母被美国炸沉了。中途岛海战的时候也是夏天，我怀疑南云忠中将是不是当时也穿了厚衬衫才让他做出离谱的决策。

在《经济学人》杂志上，曾刊出过一个统计学结论，焦虑的状态下，人们的投资决策往往是离谱的，真是英雄所见略同。

除了无厘头焦虑，人们在以下两种情况下做的投资决策也会有问题。

第一种是有一些投资者，财务目标太明确了，比如有人说“3年之内，我定要挣到买车的钱，我已经和老婆、丈母娘保证过了”，或者“我们的年投资收益一定要达到20%”。这些投资者误以为投资收益如同年龄的增长一样，会随着时间的增长而完全均匀分布。如果他们把这些财务目标的期望完全寄托在风险挺高的股票或者基金投资上，那在快到预期时间时，这些责任心挺重的投资者就有可能做出一些离谱的投资决策，来实现他们的诺言。

第二种投资者就是那类过于自信的投资者，他们做高风险投资的时候会运用很高的杠杆，比如向别人借钱投资。如果有朋友向你借钱，而他告诉你他要做一个稳赚不赔的项目，那你一定要劝他去找VC或者天使，当然主要目的是让他去找别人借吧。这些投资者由于投资成本比一般投资者要高，压力也大，往往会做得比别人更努力，在很多情况下投资决策的离谱程度也就更高。不过话说回来，向别人借钱去投资高风险的东西本身就是个离谱的事。

在股市下跌到2 000点以下的时候，大概会是离谱决策高发期，在此提醒各位，不要太焦虑，人类社会是会变好的；另外请选一件舒适的衬衫来穿。

2.4

投资市场是突变斯坦

在资本动荡的时候，上帝总是偏好那些最晚说话的人。2012年年底那轮上涨后，很多股票价格又跌了下来。很多专业投资人士给出的投资建议一下来了个180度大转弯，他们改变自己的看法真是比川剧里“变脸”演员的动作还快。不过幸亏有了互联网，那些历史纪录把他们的言行都存了下来。

首先说一条对投资者伤害性轻一点的。很多券商预测2013年中国的股票市场平均上涨了20%~30%。这是一条很容易被投资者误解的建议。就《黑天鹅》的作者纳西姆·塔勒布所言，投资市场是个“突变斯坦”。就是说，投资市场的收益并不是平均分布在时间轴上的，工资市场就处于这种突变斯坦，而投资市场的突变要剧烈得多。所以，对于投资者来说，可能会有10年或者20年的平均收益率，却很难存在1年确定的收益率是20%或者30%。其实对于个人投资者来讲，最好不要为自己短期内的高风险投资收益设限，因为设限也没用，资本市场不会听你的，这只会让你自己和自己较劲儿，而产生坏的投资影响。

另一个更可怕的投资建议是，“在股市下跌的时候也能赚钱”！这是我参加一个电视节目制作时听到个专业人士说的，我猜大概他的意思是如果接受了他们公司的某种软件或者咨询服务，投资者就可以通过做空股票赚到钱。这条建议基本可以放到百万富翁成长手册里去，当然前提是你必须先是个亿万富翁。

我虽然反对短期预测，但是我身边的确有一些人通过短期预测赚了不少钱，我归结的原因是他们蒙对了，小概率有时候会起作用。但是我身边的人从没有一个人通过做空赚到钱，做空这个交易方式除了让他们变得对世界更悲观，更多只是糟蹋 3G 流量。因为自从做空之后他们就要随时随地看股票行情，除了让人变得更神经质之外毫无用处。对个人投资者做空赚钱出现的概率如此之小，可能是因为做空要比买股票赚钱难得多——我这么说是不是激起了你挑战自己智力的好胜心，如果那样，那我不是这个意思，我是想说，你最好别去拿自己的钱开玩笑。

为什么做空对个人投资者那么可怕？这个原因大家应该能想到，最大的一个是，社会总体来说会越变越好，所以一个股票市场的总体价格水平从长期来看是在上涨，下跌是一种相对小概率的事件。如果赔率一样的话，即使是赌博，最好的选择也应该是向大概率事件下注。

就算一个投资者，他聪明无比，猜对了股票市场或者某只股票会下跌，但这对于做空来说还不算完，他还要猜对下跌的具体时间。我举个例子，假如你卖空一只财务做假的 A 股票，这只股票的确存在很大的下跌可能性，但是如果某天这只股票价格下降到一个水平的时候它忽然涨停，如果你正好以 10 倍的杠杆来做空，那么你的全部保证金将全部被吃掉。而事实的发展可能是这只股票即使在第二天继续下跌，你如果没有钱补足你的保证金，你还是赔掉了所有的钱。你能保证你在这只股票涨停的时候还能那么理智吗？

詹姆斯·查诺斯因为说中国经济的坏话可能不招大多数投资者喜欢，但我觉得他还是个不错的家伙。他曾总结过做空的公司：那些公司有严重的财务造假行为，新经济泡沫吹起来的气泡公司，或者那些公司处于将被新技术完全替代的产业。而这三类公司在中国资本市场的融券名单上是很难被找到的。

很多专业人士说，中国市场的投资渠道太狭窄了——这个判断是对的。但是规劝各位个人投资者，即使投资渠道狭窄，也不能因为自己钱包里有点余钱需要投资收益就积极地去充当某种试错成本。做胜算很小的投资还不如不做投资。

另外提醒，如果某个投资经理规劝你试试做空股票，你最应该做的就是再也不要理他，因为他就是在劝你在错误的时机做错误的事。

2.5

市场的沙丁鱼派对

每年上市公司年报全部出台后，关于年报的各种分析和八卦也都出来了。比如，那些高高在上的 CEO 的收入排行，这个消息每次都能刺激一些投资者的情绪。我身边也有这样的熟人，他们这时候就会用各种粗口咒骂这些拿高薪的管理者，特别是当他们在股市上输了钱的时候。

的确，很多上市公司的业绩糟糕得让人想用最重磅的马丁靴踢它们的屁股，但是他们管理者的薪水还是你的十倍。造成这种现象的原因有可能是公司股权结构造成的，比如官本位，或者董事会就是那些 CEO 控制的，别人根本说不上话。但是，在美国这类情况也比比皆是，Genworth 金融公司的 CEO 迈克尔·弗雷泽，在过去六年中他管理的公司收益每年以 -19% 的速度萎缩，而弗雷泽这段时间每年平均收获了 1 090 万美元。

为什么董事会不换掉弗雷泽这样的管理者，还要付给他高薪？这个问题我在一次糟糕程度仅次于空难的飞行中找到了部分答案。那次从上海到北京，我坐在飞机的最后一排，可以清晰地听到那班飞机的男女空乘们聚集在机舱最后的角落里讲荤笑话互相调戏。在整个飞行过程中，一个男空乘一直开着手机看视频。每次有乘客按铃需要帮助，他被迫暂停电视剧起身的时候，嘴里都要很愤怒地说一声：“操！”在飞行快结

束的时候，从飞机驾驶室那边又来个小伙子，管空姐们要吃的，于是他们又开始一个聚餐会……

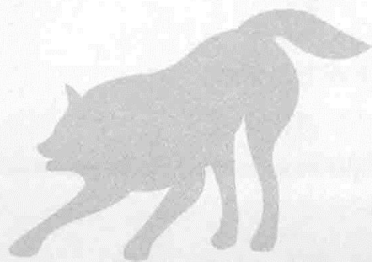
总而言之，空乘们的服务水平绝对低于 20 世纪 90 年代小公共汽车的服务人员，但是这些家伙们的收入基本都要超过 1 万元。既然如此，航空公司干吗不干脆花 2 500 元去家政服务公司找些人来呢？这里除了公司的体面问题以外，那就是安全问题，如果航空公司为了节省成本同意了我上边的建议或者过于频繁地更换空中服务员，那么他们也将面临一个风险，飞机被新换上来的家政人员弄下来的概率将要增加不少。对于飞机和乘客生命这么大的赔偿来说，即使飞机失事的概率只增加 1%，航空公司都不敢去冒险。董事会对于那些赔钱而且拿高薪的 CEO 的态度基本和航空公司类似。弗雷泽们是很差，但是换的人很可能还不如他，而且频繁换人本身就会让风险激增。

不少投资家都给过投资者建议，别选择那些管理层薪水非常离谱的公司，因为它们根本没把投资人的利益放在眼里。这里被用得最多的一个例子是纽柯钢铁公司，据说这家公司不是太看重招聘新员工的学历和专业水平，而是看他们是不是认同公司的“奉献精神”，所以纽柯钢铁公司的新厂第一年的员工解雇率达到 50%。在 1982 年，美国钢铁行业极低潮阶段，纽柯钢铁公司主动减薪，主管工资降低 60%，CEO 工资要降低 75%，而普通员工只减薪 20%。这种企业文化让纽柯钢铁成了巴菲特所说的那种“会从 1 数到 10 的马”，的确是匹了不起的马，但肯定不会成为了不起的数学家。在科林斯写的那本《基业长青》中提到了 11 家基业长青的公司，纽柯钢铁公司是其中唯一的钢铁公司，其实那 11 家基业长青公司现在有的已经不存在了，管理学家对公司投资价值的分析水平可见一斑啊。

但是，纽柯钢铁公司的情况在新时代已经基本找不到了。《华尔街日报》和合益集团在对 2012 年美国 CEO 的薪酬调查发现了一个新情况：他们考察了 300 家公司的 301 位 CEO，这些管理者的收入中位数是 1 010 万美元。和以前相比，CEO 的收入水平增加不多，但是从 2009 年以来，不管是公司管理得很棒的 CEO 还是业绩一团糟的 CEO，他们的工资收入都越来越一致。《华尔街日报》的分析发现，有更多企业向其 CEO 支付的薪酬接近 1 000 万美元的中值。偏离这一数字的企业越来越少。2012 年，在 301 位 CEO 中，有 127 位领取的薪酬价值在 750 万 ~1 250 万美元之间。

大自然中，沙丁鱼或者角马会不自觉地形成一个巨大的群体，这样就可以让那些捕食者迷乱而失去目标。在董事会面对投资者的抱怨时，他们给 CEO 的薪酬也不自觉地形成了这种情况，“看，我们大家都一样”。

因此，再通过 CEO 的收入来判断他们所在公司的投资价值的时代应该已经过去了。



2.6

企业竞争护城河

我追女孩的时候曾经喜欢用一套逻辑来说服对方，并不是现在，是好多年前还年轻的时候。那时我常说：“你应该陪我去吃饭，因为你不同陪我吃饭，饭馆的销售额就会下降，销售额下降员工就会发不出工资，员工发不出工资社会就会混乱。所以，为了不让社会陷入动荡，你陪我去吃饭吧。”根据不同女孩的喜好倾向，在这套逻辑中的人物会有些变化，比如如果女孩是文艺青年，那么员工的悲惨遭遇也可以换成农民。总而言之，当时我总以为这套说辞还蛮有趣。

不过，如果把这个逻辑放到其他地方就会有问题，比如很多投资和市场人士为了让普通人能明白自己所讲的话，也采取了这种办法：把逻辑简单化，然后得出愚蠢的结论。

比如，很多市场人士评价京东商城和苏宁的价格战的事就是这么做的：京东降价造成苏宁没人去了，苏宁没人去导致苏宁倒闭，苏宁倒闭京东商城就会垄断市场。那么京东商城垄断了市场就会把所卖的电器价格标得高高的。然后，救命啊，世界末日到了！

我想这个逻辑可能会被很多投资者认同，就在苏宁和京东商城“大战”那几天里，苏宁在二级市场的价格跌到了 5.6 元左右。仔细想想这个逻辑套路里犯傻的地方有好几处。

第一，由于人们对未来的分析容易借简单粗暴的价格因素或者易得性因素来判定，却忽略人的主观感受，所以往往会把未来的趋势预计得过

快。如果按照这种判定，人们都应该喜欢卫生、便宜且营养丰富的麦当劳，而其他餐饮毫无生存余地。但事实呢，全办公室只有我会在中午吃汉堡。人们只在网上购买电器和去卖场购买电器存在着很多感受上的差异，这两种售卖形式将并存很长一段时间，这段时间足够现在想建设电商渠道的销售商把自己的线上渠道建立得足够好，只要他们有钱并且走对了路。

第二，巴菲特将某个企业能阻止其他其他企业与其竞争的一些特征称作“护城河”。在所有种类的护城河里，低价几乎是最差的护城河，因为低价大多数人都可以做到，这种优势很难保持得长久。其实低价这种策略有点儿类似于现在很多自炒作的网络红人，可能红极一时，但是他们很难拿到很高的出场费并持久地红下去，因为仅凭道德底线低是不行的。所以以低价吸引顾客只能是一时的策略，甚至只是一次营销活动而已。而对于那些公司业务只是相当于拿自己的 100 元和别人换 90 元的赔钱公司，降价策略则更像是在喝烈性毒药。

在互联网上购买电器这类事，客户一般都要经过价格比较才确定下单，所以只以一时低价造成的聚集很难形成消费习惯，客户黏性是非常低的。只要那些败家公司停止用药，大家就会跑开。

对于投资者来说，在苏宁和京东之中当然应该选择苏宁，因为至少它还是一家有足够盈利的公司。即使苏宁的盈利下跌，也不应该相信一家没谱到不知道什么时候能盈利的公司。京东不会统治市场，因为京东可以便宜，如果这个市场被预期还有利可图，新来的资本就可以把东西卖得更便宜。消费者，在这个价格战中，尽量挑选自己喜欢的东西吧，价格战是个好事。

投资时只注意到一个简单的逻辑，
那么你很可能要为这种简单付出代价。

2.7

钱多的公司，不一定好

那些现金多多的公司就是好公司？

还要小心它们会不会乱花钱。

在那么多公司中选择一个可以投资的，这不是一件容易的事，最关键的一个问题是，一般投资者的钱是有限的——如果根本不用为钱发愁，他们又何必投资冒险，干脆直接退休享受美好生活算了。他们需要集中有限的钱，放到最有价值的股票里去。那么选择一个有很多钱的公司是不是一个明智选择呢？的确，有的公司看起来就是那么棒，在现金流量表上它们流入的资金非常丰厚，负债率很低，而且这种情况已经维持了一段时间，它们又是所在行业的“龙头”。这个“一段时间”也不是太短，可能已经有两三年了，可以放心地投资了吗？

答案很令人纠结——还是不能完全放心！

这种不能完全放心，有很多原因，其中很重要的一个就是这些公司的管理者也是人，他们在自己的公司钱多的时候总是不能淡定，即使他们刨除了品质上的问题，一直保持着低管理成本的生存方式——比如他们还是坐地铁上下班，中午的工作餐只吃麦当劳——也不能排除会做出什么蠢事来，而且这些管理者以投资者利益的名义做蠢事的概率还不低。

最明显的一个例子是美国的雷诺斯烟草公司，如果你吸烟，就应该听说过骆驼和好彩牌香烟吧，就是它们。在 20 世纪 70 年代，这家公司做得简直棒极了，它每年的利润就有 10 亿美元，别忘了这是 20 世纪 70 年代的 10 亿美元，当时中国一个普通劳动者平均一个月的收入只有三十几元人民币。也就是说，雷诺斯烟草公司的利润相当于当时 1 亿中国劳动者的收入。而且，它的骆驼香烟，比万宝路更牛，只要不断地收购烟草，再把它卷到纸卷里就可以大把地赚钱，几乎没什么负债，也无须付巨额的营销费用。可就在这时，它的董事会“灵机一动”，花极大的价钱收购了纳贝斯克食品公司。这下问题来了，这个收购不但花了不少公司的现金，而且合并后，两家公司文化冲突严重。两年后纳贝斯克原来的 CEO 约翰逊坐上了新公司 CEO 的位子。约翰逊是个挥金如土的管理者，他看到雷诺斯报表的第一个感慨是“10 亿美元！一年也花不完啊”！雷诺斯烟草公司以后的命运很差，本来公司寄予厚望的，创新型无烟烟草很快失败。这种烟在日本试销时，市场人员很快从工作中学会了一句日语——味道像屎一样啊。后来的重新并购过程中，雷诺斯烟草公司被拆分后卖掉了。

类似雷诺斯烟草公司这种钱多了以后没事找事的例子还有很多，比如中国市场上市的天威保变（ST 天威 600550）也是这种情况，这家公司是变压器行业的龙头，它也是在自己公司看起来非常棒的时候，感觉自己还不够棒，于是花大价钱投资到光伏行业。这家变压器公司的变化比雷诺斯烟草公司还要快，2011 年它的营业利润一下就从 2010 年的 5.99 亿元人民币变成了亏损 0.78 亿元人民币（见图 2-1）。

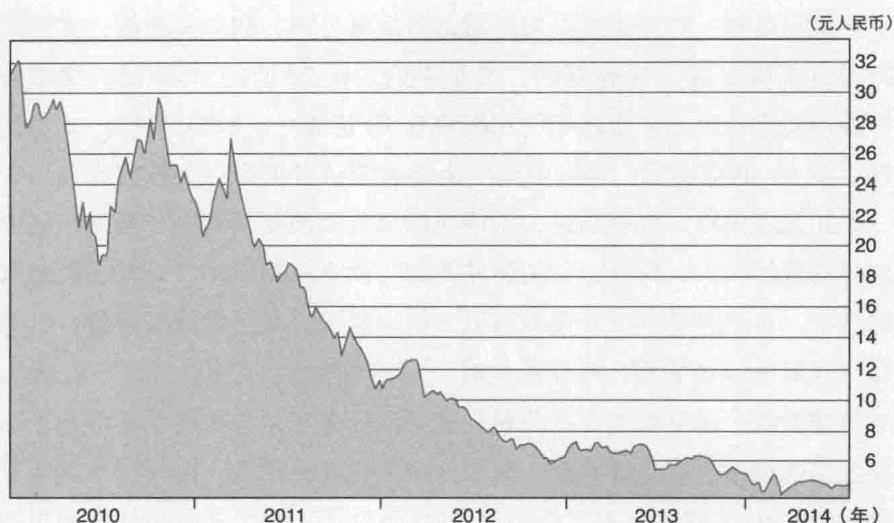


图 2-1 2011 年后天威股价单边下滑

资料来源：谷歌财经。

一家公司有钱以后，非要在自己该做的事之外再多做点儿事，下场不会太好。说得宽泛一点儿的话，只有腾讯公司做得比较好，很多业内人士都在说这家公司不创新，可能总可以把新事儿做得不离谱也是一种创新吧。

2.8

“长老”贷款是个好生意

如果一个投资者想通过先学习经典的投资学课本来达到在投资市场上先人一步，或者找到什么投资的法门，那么就算白费心机了。如果你不是为某种考试做准备，就应该把看这种书的时间花在和家人一起去游乐园上。传统投资课本告诉你的东西不多，第一就是投资者最好把钱投入高等级债券市场上。对于股票，它们也有一套预测方法，通过几个公式就可以预知几千年后世界的变化。但是这种预测方法要在一定条件下才能够使用，这种条件包括世界是一成不变的，每个人的想法都一样……总之这个理想世界比大富翁的电子游戏还要简单得多。如果是那样，可能从事投资这个行业的人的工资收入要比助理工还要低。在那个现代社会，如果还有哪个人依然愿意从事投资这项工作，那么他们最忙着干的事肯定是到处游行抗议社会最低工资标准太低了，并且不允许投资界使用计算机，因为那些塑料盒子夺了他们的饭碗。在奥马哈的游行队伍前边，嚷嚷得最卖力的两个老头可能就是巴菲特和芒格。

传统投资学另一句令人失望的话是，高回报的投资会伴随着高投资风险，低回报的投资风险也低。这句真理对大多数投资者是句废话，他们的目的就是想找到风险比较低而收益高的投资——也正是这些投资者们找得太用心了，他们经常会在这个问题上被骗子骗到，或者跟自己过不去。

这个世界是不规则的，这也是投资者值得庆幸的事，现实和投资课本上描述的的确有区别，很多投资的确有高的回报率而且风险又很低。比如印度农村的信贷市场。

印度的大银行和其他国家的大银行一样，普通的贷款人要从它们那里拿到贷款需要提供复杂的凭证，来证明自己是个讲信用而且有偿还能力的人。这些大银行不会乐意把钱借给印度农村的贷款人，因为在大银行看来，那些人信用情况复杂，也不能提供有效的抵押物。总之他们是一群难以管理的贷款人，对他们进行贷款风险太大。而同时，印度的农村有不少可以向普通人贷款的“长老”，这些“长老”在农村有一定威信，他们了解所在农村农户的信用水平和他们的资产状况。在这种情况下，“长老”如果有一定的钱，他们会根据他们对贷款对象的了解，比如这些人能付得起多少利息并且会不会还钱，对贷款对象进行不同利息的贷款。“长老”贷款的利息要比大银行贷款利息高四五倍，而且坏账率还很低，可以算是一种低风险高收益的生意。

“长老”贷款的圣杯特点：

1. “长老”非常了解他们所面对的市场；
2. “长老”贷款和客户的黏度非常大，这是因为农村人很难从大银行获得贷款，而且很难从其他村的“长老”那儿获得贷款；
3. 这种看起来很棒的生意，一般却很难做大，低风险、高回报的生意一般都隐藏在局域市场上或者小行业内。

2.9

公司债的安全性很重要

2014年3月4日，上海某太阳能科技股份有限公司（简称超日）发了一张公告。由于连续亏损，这家生产太阳能产品的中型公司不能在约定的付息日3月7日拿出8980万元人民币来支付其发行的“11超日债”的利息，它只筹措到了约定利息的4.5%。这次的违约被认为是中国公司债的第一次违约，这家中型规模的公司似乎从没如此受众多投资者的关注。

关于怎么界定一家公司发债的安全性，应该是那些传统投资者更关心的，在很多情况下，相对于股票来说，他们更喜欢债券。

本杰明·格雷厄姆在他的《证券分析》和《聪明的投资者》中都做过相关的论述，他认为如果企业的利息保障倍数（也就是企业利息税前利润和要付债息的比率）达不到5，投资者就应该考虑不买这家公司的债券。格雷厄姆之所以如此保守是因为他的例子是铁路公司，这种公司折旧比较大而且周期性比较频繁。中国证券投资者保护网的说法是，利息保障倍数在3~4之间，这已经把公司可能出现阶段性亏损和运营中的一些问题考虑在内了。

根据超日的2011年年报，该公司已经发生亏损，而这家自称汇集“众多太阳能科技领域高级人才”的公司所处的行业在2010年年底就开始显露出行业产能过剩的问题，行业内的巨型公司无锡尚德也在那时爆出危机迹象。

“11 超日债”的发行是在 2012 年 3 月，债券上市日期是在 2012 年 4 月，这只明显存在违约风险的债券还是发出去了，而且交易的踊跃程度不亚于其他债券。

这种市场失智情况源于投资者对决策层的一种预判。根据传统，凡是面向众多投资者的固定收益投资产品，无论是债券还是信托，虽然是个投资问题，由于是对大众发行的，那它就肯定也是个社会问题。在以前的类似事件中，决策当局一般是要委派适当的地方政府或者金融机构做牵头人，通过各种手段把可能出现的违约窟窿补上，以安定投资者情绪。

在这种市场预期下，投资者最需要关注的就是那些投资产品的收益率，而同时很多公司也以不合理的成本得到了资金，大概只有“刻薄鬼”才会去关注这家公司的偿债能力吧！

只有在很少的情况下“刻薄鬼”才会在市场上取得优势。决策层在超日债问题上一反常态地把问题交给发债公司、承销公司以及一些关联方自己去解决。在没有印钞机和地方财政等强有力财务支持的情况下，这些相关方最平常的反应是没有钱就是没有钱。

面对着拿不到利息的投资者，如果谁再拿着本《聪明的投资者》去对他们宣读，后果可能是很恐怖的。相信超日和超日债的承销机构下一个主要任务是应付很多诉讼。

决策当局选择超日债这个标的来刺破固定收益产品不违约的童话是谨慎和艺术的，这基本上是对投资者情绪的一个机构以及社会压力测试。这种艺术表现在，选择只有 10 亿元规模发行量的超日债，即使出现问题，影响范围也非常有限。

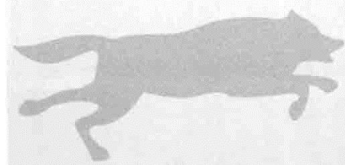
监管机构对债券违约问题是不是采用特别处理办法，先不明确表态。如果最后的对决情况难以收拾，监管机构或者更高的决策层还保留

着非正常的处理办法。决策层这么做的目的就是大家一直说的，把风险的定价权交给市场，而且这也有利于资金流向结构更加合理。

债券违约的被允许，在一定程度上会对投资者的资产配置结构产生影响。那些渴望长期获得固定收益的保守投资者，应该腾出一点儿时间来看看所投资公司的运营情况以了解它们的偿债能力——特别是那些看起来拥有高收益的信托产品，对于处于信息基本封闭状态的莫名其妙的公司和项目，最好的决策是干脆放弃这种投资机会。

另外，投资者考量一个固定收益产品的质量时还应该考虑这个产品的规模。要知道，社会问题不管怎么说还是很重要的，在很多情况下，只要投资标的的规模足够大，就获得了足够的安全性。

“11 超日债”的违约基本上是一次
社会承受能力的测试，
投资者最好别把自己的钱当试验品。



2.10

一定要给 XOX 一个差评

一个要经常面对金融投资专业机构的媒体人，要具备两个能力：一是要能掩饰住你根本没听懂对方所说的莫名其妙的专业术语和英文缩写时的迷茫表情；二是要有个好记性，方便的时候在百度知道上查一下，搞清楚那些令人讨厌的名字到底说的是什么。但事实实在是令人绝望，投资领域每三天就能出一个令人发指的英文缩写，而且投资人士对他们领域的专业术语那么乐此不疲，甚至连对机构接触多一点儿的媒体人也是如此。比如我的一个原同事，她在微博上说某种投资时写到，应该多说一点“MOM”。“MOM”这个词让我翻了半天白眼，甚至连万能的“百度知道”都查不到！后来，我又以为是一种对投资基金的妙喻，有这种想法是因为我把“MOM”看成了妈妈，基金就像妈妈一样关怀自己做出的投资项目。依然无果，只好厚着脸皮去问人，才知道这说的是种私募基金形式，指那些投资给其他私募基金的私募基金，你可以理解它是基上基。

如果用一个古老的句式来说这种基上基类产品，一个好消息一个坏消息。好消息是，只有在投资市场不错的时候才会有这种产品发行；坏消息是，它们的宣传册你几乎不用看就可以直接扔进字纸篓里，基上基类产品无疑是个不值得投资的差产品。

这种基上基产品的英文名字一般都叫“XOX”，其中最著名的种类是“FOF”，和“MOM”最显著的差别就是一个是公募基金，一个是私募基金，但本质一样糟糕。

这种产品糟糕的第一点在于，投资基金的基金本身就是个悖论，比如FOF类基金，它们的理念是在不同阶段投资不同种类的基金，比如在消费增长快的时期，就投资那些配置消费类公司比较多的基金，在互联网受追捧的时候就更多地投资那些配置技术类公司比较多的基金。但问题是，如果这种FOF对这种投资方向掌握这么清楚，为什么不自己直接投资股票算了，还要中间费一道周折呢？这个悖论在MOM上同样适用，既然它们要找最好的投资人，难道它们自己不是吗，如果不是，投资者为什么要把钱交给它们？

现在来说说第二点，也是最关键的，XOX最差劲的地方在于，它们收了投资者两份钱，其中一份是它们自己要收取基金的管理费，另一份是它们所投资的基金还要收一遍管理费。FOF基金一般都会着重宣传它们挑选基金时是多么有经验，而一般投资者买基金时候的无从下手似乎全被它们解决了，但是对收两份钱的时候它们总是避而不谈。

基金的收费，很重要吗？当然。很多投资者在选择基金上可以列出七八条选择的因素，比如，基金是不是足够大，基金的历史业绩是不是足够稳定……其实决定同类基金最重要的因素就是——它们的收费是不是便宜，收费便宜的基金对投资者长期回报就比较好，收费贵的基金长期回报就比较差。贾森·茨威格和杰米里·西格尔对美国共同基金的历史成绩统计都得出了同样的结论。和收费比起来，基金经理的素质，所谓的基金抗风险能力都是很虚幻的东西。那么可以设想XOX类的基金产品，它们收了投资者双份的费用，它们的长期投资回报会怎么样。

在中国资本市场的 FOF 很多都是券商的理财产品，先不要说它们的长期投资回报的问题，就是比一下“急功近利”的功夫它们的投资业绩也不如那些著名的大基金。如果一个投资者要在所有投资股票的产品中查一下某个 FOF 的投资业绩，那么在这个成绩大排行中，从后往前查肯定要比从前往后查先得到你要找的东西。

最后，应该对专业投资者说两句，你们为什么对创造新名词和新缩写有这么大兴趣，而不把自己该做的事情做得厚道一点呢！明明知道自己做出的肯定是个平庸的东西，还想通过起个怪名字来多收别人的钱，这是很不厚道的。

鄙视那些 FOF 的理由很简单，
就是你为什么收我两次钱。



2.11

无视那些讨厌的消费者

如果知道那些千奇百怪的客户有多讨厌，
那么你就投资一家 BTOB 的公司好了。

如果让我投票评选最伟大的企业，那么我一定会投给麦当劳。把票投给麦当劳有几个社会层面的原因，这家公司让那些青涩的年轻人有初次接触社会的机会，并且告诉他们工作应该有计划、专注，懂得团队合作。麦当劳虽然付那么低的工资还能让员工保持自信，并且它还以便宜的价格提供给人们味道还不错并且卫生的食品。除了这些，最重要的，麦当劳创立 57 年来只有两个季度出现亏损，而从未出现过年度亏损。

对于一个餐饮连锁企业，这个纪录真是非常难得。一般的餐饮企业，依循发展规律，在扩张期往往会出现亏损，因为那时候开新店将造成成本增加、管理营销费用上升，这一切往往会让这些餐饮企业喘不过气来，而扩张达到饱和后它们的盈利增长也很快就会停滞；但如果这样的企业不着急扩张，又因为幸运的有个好厨子而只赚点小钱，之后就是慢慢地等着扩张起来的大企业收购，前提是这家小店还足够好的话。

在这个买方市场的零售世界里，那些花 15 元钱就以为自己是上帝的客户实在难对付，而且随着所谓长尾化，他们千奇百怪的要求正让这

个世界变得非常嘈杂。如果一个投资者正准备寻找唯一可以长期投资的股票，不如干脆放弃那些需要面对形形色色顾客的零售市场的公司。很多有价值的公司其实隐藏在这些所谓 B2B 的公司中，也就是那些为公司客户做服务的公司里，这些公司能比那些零售公司更有价值的原因大概就在于那些零零碎碎的消费者实在“太讨厌”了。

一般来说 BTOB 服务公司，它们和雇主公司间有很强的黏性。一家公司已经确定把某个服务外包给另外一家公司，如果不是服务公司出现重大问题，或者服务品质非常差，两家公司解除服务关系是挺不容易的。这里的原因一个是这种服务程度比较深，如果换一家服务公司中间要花费很多时间，并且花费很多摩擦成本。如果被服务的是一家大公司，这种更换就更加困难。很多超级公司会不在乎一些服务公司的收费，而更在乎这家公司的安全和稳定性。那些大公司的官僚化在一定程度上也保护了商务服务公司，对大多数人来讲，如果没有利益驱使，大公司外包服务项目的接口人一定会抱持“多一事不如少一事”的态度。

一家公司可能外包很多种服务，比如公共关系、人力资源、市场活动、快递……哪种服务容易出现最有价值的公司？从统计中获得的经验是，在一家大公司中哪个工作最令人敬畏，那么为这类工作岗位服务的公司投资价值就比较好。在我心中，这类职位是财务，虽然我对以前遇到过的财务人员印象都不怎么好，但是他们管工资啊！如果投资一家很不错的审计公司或者是财务数据服务公司，相信对投资者而言会有不错的回报。

2.12

政府不会帮助创业板

我最近一次在梦中被吓醒，是因为梦到了有个哲学家对我说：“你想过吗？如果中国资本市场和中国男子足球一样，你该怎么办？”当时，我感到绝望极了……不过，幸亏只是个梦啊。

其实，那个所谓的哲学家说的话有点依据，这两种“悲剧”的确具有相似的地方，它们最让人痛心的地方，都有一个特性，那就是一种对人类集体行为的重复，比如我们一遍遍请外国教练然后输球，或者我们的市场一次次触底 2 000 点。所以，在这方面人们真应该像动物学习一下，就像一句英国谚语里说的：驴不会在同一个地方摔倒两次。但是人却不是这样，他们总是喜欢在一个地方摔跟头，在另一些地方行走如飞。

现在资本市场上的投资者对创业板一些公司的价值认知，多么类似于 2000 年人们对网络概念的看法，甚至有的用词都没有换，比如新经济、转型、升级。当然，现在的创业板比当时的网络股要好一些，创业板公司起码都是能够盈利，或者说有实在营业额的，而且它们的价格只能说是太贵了，还达不到贵得离谱的地步。

投资者之所以愿意为那些创业板公司出一个很高的价格，是因为他们相信或者他们想让别人相信，这届政府会让某些行业的公司变得更好，而这些行业的公司恰好集中在创业板上。

实际上，投资者在此有个不正确的认识，那就是政府根本不具备这种作用，它们不能让某个行业的公司做得更好。让政府把一个行业搞坏，它们完全能够做到，比如政府可以对某些行业课以重税，但是把一个行业做好它们却做不到——我是从政府的作用来说的，它们最应该做的是一些不好不坏的事，至于哪个行业会更赚钱，其中的公司会怎么样，那应该让商人们自己去较量。

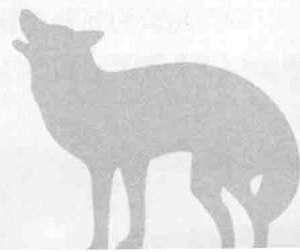
除此之外，在人们喜欢的创业板公司中，还有一些“成本逆袭型”公司——这类公司表面看起来很不错，具有高利润，但是一旦它们想把生意做大，或者有竞争者进入，它们就会遭到高成本的逆袭，让它们所做的事变得毫无价值。

这种例子里最明显的是小布什任内的美国生物乙醇行业的公司，那时候，大概是2006~2007年，每桶石油的价格超过130美元，因此，美国政府开始鼓励生物乙醇行业发展——看，不只是我们的政府，美国政府也不能把事做得更好。在当时，生物乙醇行业的平均净利润达到了35%。这种利润率简直让华尔街疯狂，生物乙醇行业的公司股票也被市场赋予了很高的市盈率。在这种情况下，很多资本都挤入了生物乙醇行业，加工规模远远超出了美国玉米产量，抢玉米成了这些升级产业公司的首要任务，而抢购造成玉米价格飞涨，众多生物乙醇公司很快就陷入了亏损。

可能创业板中不再有用玉米做乙醇的公司，但是有很多公司也都属于成本逆袭行业，比如电影制作公司也是这样。它们虽然在这几年赚到了不少钱，但那些新的资本会因为高利润很快加入这个领域，为了保证票房这些公司被迫要用指定的演员，这些演员和生产乙醇的玉米一样，很快成了抢手货而价格猛增，诸如此类的成本逆袭和观众对电影口味的不确定性很快就能让那些很赚钱的公司变得不怎么赚钱。

所以，如果你一定认为所谓新经济会更好，那么也一定要选一个上游产能增加起来不那么困难的行业投资吧。

选择你投资的公司，要注重收益，
但也要看到收益会不会带来成本逆袭。



2.13

库克船长的好主意

我最喜欢的人里包括詹姆斯·库克。总的来说，库克船长对人类的贡献有三个：（1）让文科生在高考中可以选择地理这个科目，至少它要比政治有趣一些——如果不是库克船长，地理成为一个学科要晚不知道多少年；（2）库克写了很有趣的航海日志；（3）他发明了泡菜的新吃法，让英国水手不再得败血症。

在库克的那个年代，英国水手在远航时，因为吃不到维生素会得败血症，症状是牙床烂掉、感染，甚至恐怖地死去。而同期的荷兰水手得败血症的人就要少得多。库克发现了两国水手的差别：荷兰人喜欢泡菜，而英国人不喜欢泡菜，偏巧泡菜里有维生素C——当然库克当时还不知道维生素这件事，他只注意到了泡菜。库克希望让英国人也喜欢上泡菜，但是他又不能告诉水手吃了泡菜不会得败血症，因为如果水手知道库克把他们陷于危险之中要靠吃泡菜才能解脱，可能会哗变，然后把库克捆起来扔到海里去。

怎么办呢？库克的做法是在船出港的前几天，严格规定船上只有管理层可以吃酸泡菜，一般水手只有在特殊日子才可以吃，英国水手改变了以前对酸泡菜的看法，吃酸泡菜成了一种身份的象征。

库克船长的泡菜兜售法被以后的奢侈品商学会了。他们利用了“限量版”，虽然那些售价5万元的钱包并没有比10元钱的地摊货多一点

儿使用价值，但还是有那么多人愿意花5万元排队去购买，从经济学的角度看这些人真是歇斯底里。

既然人们会继续喜欢奢侈品，并且人们以后会更加有钱——特别是中国人——那么在网上卖奢侈品会是个好生意吗？

先比较一下，一般商品和一般网商，奢侈品和奢侈品网商这两类关系差别在于，一般的网商和一般商品，追求是一致的，它们都希望多快好省地把产品卖给消费者，所以它们会很能相处得来。而奢侈品和奢侈品网商之间就有些矛盾——网商的目的是提高资本周转率（因为网上的消费会让消费更容易），并且以更低的刚性成本（比如说可以减少存货成本）来销售商品。这种理性的商业形式却一点也不符合奢侈品“歇斯底里”的要求，奢侈品商会人为地提高制造成本（如果它们所说的高品质不是在撒谎的话，它们用手工代替机械根本就是反社会），也会人为地提高销售成本，以此来获得高的毛利。在这种矛盾里谁会更有优势呢？当然是奢侈品商，它们只要不让那些网商卖自己的货就行了。

这印证了奢侈品网商常会面对的一个普遍问题，货源。对这个问题，中国的一些奢侈品网商采用了投机取巧的办法，用这些办法它们可能可以在短时间内赚到一些钱（也可能，它们即使用了那些方法也没赚到钱）但不太可能长久，最后它们很可能退化成一般商品的网商或者干脆倒闭算了。

美国的奢侈品网商 Gift 的做法是，让那些关注它们的小白领们以低价格来抢购几件奢侈品，以此来带动这个网店的人气，然后兜售给消费者其他的“设计”产品，这种做法有点儿像家乐福发送低价花生油的促销——它们比家乐福强的地方就是，它们不用叫保安控制场面，以防止那些抢购花生油的人被踩踏致死——开始能吸引些人，后来效果会变得

越来越普通。而那些设计品的作者们也只有在经济很差的时候才会找到这个网站。

第三方在网上卖奢侈品，不是个太好的生意，它们可能侥幸地短时间赚到钱，如果投资者因为股价便宜要投资它们，也许还有利可图。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第三步 狩猎守则

想在诡谲多变的投资丛林中抓到优质猎物，靠凭空想象怎么行！摒弃不可靠的小道消息、清空头脑、扫清眼前障碍、坚守投资正道，猎物自然手到擒来，还怕没有丰厚收益？



3.1

我是怎样在国贸撞到驴的

据我父母说，我幼年时是个有些怪癖的小孩。去动物园的时候别人都挤在猴山看猴，我却喜欢在一个似乎已经废弃的空笼子面前发呆，希望有个什么动物突然跳出来。我曾经很以此为傲，因为我觉得这种怪癖表现了我很早以前就有逆向投资思维的潜质。

在微博盛行的年代，我的博客和开心网账户就像以前我面对的空笼子，我喜欢偶尔去看一眼，比如看看已经荒废的开心餐厅和养鱼池什么的。

总的来说，结果是遗憾的，除了没有什么动物从里边跳出来之外，还有我发现我自认为很多“熠熠生辉”的博客文章的点击和回复量很低，而点击量最多的一篇，记载了我的一次经历。那个夏天的傍晚，我在国贸撞到了一头驴。不是我开车造成的血案，而是我走路撞到了一头驴的脸上。众多回复的大概意思是，“哈哈，这个哗众取宠的家伙，在国贸怎么可能撞到驴呢？”但这件事却是千真万确地发生了——没办法这就是我网络社交的真实状况。

我总结了一下，关于撞驴事件，令大家怀疑的地方主要有三点：第一，在国贸怎么会出现一头驴的；第二，驴那么大个儿，应该被我看到，怎么会撞到它；第三，驴脸的高度应该高于我的身高，我不可能撞到驴脸上。

真实的事件过程是，在北京的国贸的确有驴，这头驴是从北京的南部进入的——被它的主人带入的，这个赶驴车的农民在国贸或者建外SOHO卖新鲜的草莓，由于马路边上有铁栅栏，农民为了让他的生意更好，所以把驴车停在人行道中间。那头和我有缘的驴拉着驴车，所以我撞到驴屁股是不可能的，但我可能撞到驴脸。

第二个问题，当时天色已黑，驴车没有刹车灯也不能打双闪，那驴混迹在人群中间，你需要离得很近才能发现驴脸正对着你。

第三个问题——如果提这个问题的人不是故意侮辱我的身高的话——我怀疑提这个问题的人对华北地区的驴的身材大小没有概念。

总而言之，我撞到了驴脸，这并没引起什么伤害事故，那头可爱的驴只是无奈地看了我一眼。关于这个事如果你还有兴趣多想一步，就会发现人们在面对一件事的时候总是会用他们的想象来填补其中的细节，如果大家觉得细节难以填补那么就判断这件事不是真的。但现实的一切在不少时候会超出你的想象，人们也因此发生误判。

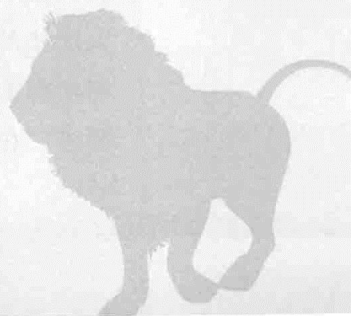
除了像“撞驴”这种似乎违背常识的事，人们也很难对抽象的东西加以想象，这里最容易出现问题的就是时间。

你为什么会决定每年到不同的地方度假？也许在你每年去度假的地方，有一些是令你心仪的，有时候你甚至会想“要是能搬到这里住多好”！但是你还是每年更换度假的地方。其实这种对于度假地方的试错除了人们喜欢保持更多的选择来满足好奇心之外，还有就是人们在想象的时候用空间想象代替了对时间的想象。好几年去一个地方度假，似乎就是在一个地方住上好几个假期，这想象起来是一件非常令人厌恶的事，用经济术语来说是边际效应递减。但是，现实情况是，每次都去喜欢的地方的度假者比每年更换度假地的人平均幸福感要高很多。在美国曾有学者做过这个实验，原因是一年或者半年的时间会

把你重复、雷同的感觉一扫而光，而在你的想象中往往把这个因素忽略掉了。

难以想象，也是人们比较不喜欢长期投资的原因。因为投资者如果做短期投资变现，可以很容易想象到自己用投资收益挥霍的景象——虽然他们不一定这么做。但是如果，投资周期加长到 10 年，这种想象就会模糊得多，而且也缺乏吸引力。

一个投资者在投资过程中如果遇到想象力困难，不要着急下决定。每当这个时候，你要记住我在国贸撞到了一头驴的故事。



3.2

小人物制造华尔街灾难

如果你总结一下华尔街的历史会发现很多有趣的统计结果，比如，债券造成的危机远远多于股票和风险更高的投资品造成的危机；每逢结尾是“8”的年份，整个金融界就应该小心点。另外，给华尔街灾难性事件点导火索的那些人都有特点，他们往往不是大个子的家伙，有份很棒的学生时代的简历，生活非常乏味，几乎对家庭失去信心，但他们又大多不会离婚——这可能和他们大多是犹太裔有关，而且离婚分起财产来不但麻烦，反目成仇的太太团到底会在以后的生活中向外界暴露多少银行家用什么手段赚钱的“秘密”真的很难说。

罗伯特·威尔吉斯就是这样的典型，他毕业于哈佛大学，会五门语言，其中甚至还有阿拉伯语，毕业后就进入了花旗银行曼哈顿的总部，第一年工作后就被提升了……反正外人看上去他是最优秀的青年金融家的典型代表，但他自己的感觉真不怎么样：要赚到“大钱”还要在大金融机构按资排辈，生活就像交通信号灯下面摄像头里拍摄的画面一样乏味——如果出现一个交通事故算是个乐趣了。这时候，一个叫莱文的人出现了，他也是个华尔街新鲜人，他跟威尔吉斯不同的是干事没底线，而且爱吹牛。莱文很快学会了华尔街套利者的那套东西，到处打听内幕消息，然后在信息公开之前买卖相关证券用以获利。这么做无疑是违法的，而且莱文有时候获得消息的手段就是直接搜那些投资机构银行

家的办公桌——这种简单粗暴的手段真可以说是当时华尔街的 O-TO-O (Online to Offline) 了。每当这种时候威尔吉斯会给莱文在办公室门口把风，莱文挨个翻那些办公桌里的文件，偶尔还会拿起桌子上烟盒里的雪茄把玩一番。威尔吉斯这种在学生时代优秀的乖孩子做这种事其实是非常害怕的，每当这种时候他就会小声地提醒莱文：“唉，伙计你快点，马上要来人了。”

威尔吉斯为什么会和莱文混到一起，这和他的理想有关系，他想赚笔大钱，离开乏味的华尔街，环游世界或者移民到世外桃源去，比如像约翰·邓普顿爵士那样去巴哈马的拿骚，那场景就像《肖申克救赎》里最后的桥段，也许他真会在自己的办公桌上写上“威尔吉斯也曾来过”。

后来威尔吉斯被判了一年多的刑，据说他在监狱里表现还是不错的：外向，开朗……这是 20 世纪 80 年代初的故事，当时在里根主义的倡导下，美国处于一个进一步私有化大并购的阶段，但垃圾债券的泡沫也四处乱飞。我在前几天，问了几个从事金融业务方面的熟人，我的天，他们和威尔吉斯的处境想法几乎差不多。

我觉得证券监管部门除了加强它们的业务工作之外，是不是可以关心一下这些金融机构里的人是不是快乐；另外财经类记者也一样，这些小人物不快乐的时候所掌握的信息杠杆会让整个市场都不怎么快乐。

不过说实话，我没有想出让大家真正快乐的方法。也许，这些瞻前顾后的城市中产阶级，乏味是他们的宿命，让他们自生自灭吧。

投资者应该小心，逢 8 的年份，
高风险证券，还有制造华尔街灾难的那些人。

3.3

投资结果永远预测不准

《经济学人》曾经讲过一个笑话，这个笑话本来是讽刺大美国主义的，后来被泛化到各个国家和人群之间，成为了相互取笑或者自嘲的材料。

笑话说，耶鲁大学教授给他的学生出了一道论文题，让大家准确论述美国以外的国家是怎么解决粮食问题的，而且要求学生自己独立完成这个论述，不要咨询别人的意见。

学生对教授的问题普遍感到困惑。来自极权国家的学生不知道自己，来自拉丁美洲的学生不知道什么是别人，来自非洲的学生不知道什么是粮食，而来自美国的学生不知道什么是美国以外的国家。

如果人们想要嘲笑一下那些股票专家，还可以在此续上一条，来自投资咨询界的学生不知道什么是准确。

准确问题，真是专业投资者的一个致命问题。他们的客户没完没了地追问到底自己的钱能获得多少收益，但是投资专家实在答不出，有时候他们为了让那些讨厌的客户满意甚至会选择撒谎。为什么投资专家不能给人们满意的答案呢？这是因为如果把投资这个事极度简化，就可以把它简化成一个关于时间的函数。

要求对投资结果进行准确预测，就是要求人们准确预测未来。也许预测未来是世界上最难的事了吧。那么，如果投资专家更努力一点，会

使得预测更为准确吗？从理论上来说可以。如果一个执拗的专业投资者花比他的同行多 3 倍的时间，而且研究方法正确，肯定会比其他人预测得准确一些，但是这种准确率增长大概只有 0.1%。

这个增长基本不能反映到该努力的人的投资成绩上。因为预测准确率虽然提高了，但是谁会知道这种提高体现在什么时候，而且这种水平的提高也不能让他们在客户面前表现得更有自信。

这就是说，对预测这个事做努力，性价比太低了。所以聪明的投资家都放弃了对预测的努力，实在不行还是直接撒谎吧。

对于预测的低效性，目前来说，只有那些个人投资者还在继续做着努力。他们发现“自己做的是无用功”这个事实比较晚，主要原因是他们缺乏与同行的沟通和比较。他们对预测的信心还有很多来自于他们对预测的错觉。不少投资者在记忆中只会对他们做出的正确预测有印象，对错误的预测大脑则进行了屏蔽，所以在他们总结自己的预测记录时，会发现自己预测的正确率很高，并会坚定地沿着这条路走下去。

简单验证你是否对自己的预测工作失去信心

1. 把自己做的预测和因此所做的投资决策详细记录下来，如果你足够诚实，你会发现努力预测并不能提高你的决策水平。
2. 搜集一下那些预测大师的预测。按照他们做的预测和已经发生的事实对比一下，你会发现预测大师的预测准确率在 50% 左右。

3.4

香烟总比矿泉水贵

有一个喜欢争论的老婆，有坏处也有好处。坏处是，你回答不了她的问题，会很没面子；好处呢，有时我可以根据她的话题找到专栏的题目。

事情是这样的：一天，老婆埋怨我为什么没有买她推荐的一只股票，因为很显然，年初中国资本市场的 IPO 重开肯定会带动这只股票的价格上涨，然后管它呢，获利卖掉它。

我不买的理由很简单，IPO 的消息所有人都知道了，所以那只股票的价格肯定已经反映到了它的价格里。因为，市场是理性的。

好了，这个争论开始了，我本以为胜券在握的，但是没想到老婆找到一个反例——为什么超市的香烟会比矿泉水要贵？

所有人都知道，抽烟对人是有伤害的，而水对人来说是必需品，所以理性的人应该喝水并且拒绝抽烟。如果由人组成的市场是理性的，那么矿泉水的价格应该更高，起码这两种商品的价格演变趋势应该是，矿泉水价格 / 香烟价格应该越来越高——其实抽烟还可能引起火灾并且让别人吸到二手烟，这就是说，抽烟还有经济学上所说的外部负效应，香烟的价格如果更合理则应该是个负数，当然这不可能。

不过起码一包烟的价格会慢慢趋近于零——但事实是，这个庞大而理性的市场并没有修正这种“不理性”的意思，价格越来越便宜的是矿泉水，而烟草的价格增长幅度却超过了 CPI。

我把这个问题发到了互联网上，想看看大家的回答。结果大家似乎只是在强调稀缺性和成本。但是一件“坏事”值得人们花成本去做吗？比如说，没人会给被抢劫定个价格，虽然抢劫的成本也是很高的。

被抢劫和吸烟的差别在于，前者带给人的是痛苦，而吸烟会让吸烟者感到快乐或者感到自己有事可做，虽然从长期看这大大增加了他们得肺癌的概率。显然对于香烟的市场定价，不是出于市场的理性而是人们的偏好。

《纽约客》的专栏作家詹姆斯·索罗斯基曾经举过一个例子，用来说明一个足够大的市场是怎么变得聪明的。他组织了一场由 787 个人猜测一头公牛重量的比赛。这些人是随机选取的，他们中绝大多数对于公牛没有概念。但是，实验结果是，这些人预测的平均成绩基本就是公牛的体重。

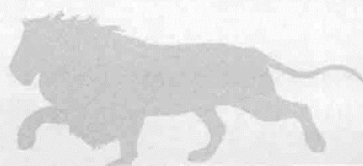
这是为什么呢？虽然，大多数人对公牛不了解，但因为他们来自随机人群，大家猜测的数字有的夸大了公牛的体重，有的小看了公牛的体重，所以对这些数字取算术平均值的时候，夸大的结论和轻视的结论正好抵消掉，于是最真实的答案就得以凸显出来——从理论上说，组织的随机人数越多这个数字应该越趋近于真实。

但是，我相信，索罗斯基应该不是在印度做的公牛实验，因为那里的印度教信徒对牛是无比崇拜的，他们的集体智慧很可能让那头公牛的预测体重增加 50%。而印度有接近 10 亿的人口，你能否认这个市场足够大吗？

在资本市场上，由于偏好产生的定价扭曲随处可见。无论是在美国市场还是在中国市场，投资者似乎都更喜欢市值更小的股票，起码从统计数据上看是这样的，小市值股票的定价和平均收益率高于大市值股票，这主要是因为投资者认为小公司的增长率会高于大公司，这符合人们的想象偏好。

但是事实并非如此，在现实生活中人们在选取服务商的时候更喜欢那些大公司的品牌。

一个投资市场的定价如果有很多方面更取决于人们的偏好，那么这会给投资者带来非理性的困惑。总之，真实的市场要比我们想象的复杂得多，也有趣得多。有时候它就像一碗八宝饭，你吃到什么取决于你从什么地方下嘴。



3.5

商业记者成不了投资家

最近我被问到了一个关于投资最本源的问题：投资最重要的是什么？

其实我回答这个问题并不是特别合适，投资者这个问题应该问那些投资大家，比如巴菲特，如果你能和巴菲特取得联系的话，最好也能给我来个信，作为一个投资理财专栏的作者，也许最负责任的做法应该是把那些大师的观点集合起来告诉读者。

总的来看，那些大师的看法往往出乎大家意料，比如巴菲特、霍华德·马克斯都认为人生中最重要应该是有个健康的身体。如果有健康的身体，首先，你有时间来享受投资的复利；其次，投资是靠决策赚钱的事，如果你的血液循环保持正常，你的大脑才能保持正常，你的决策才不会过于偏执。当然，你即使不投资，也应该有个健康的身体。

说点儿和投资真正有关的吧。除了身体之外，投资者最好有个还算靠谱的商业逻辑，这样你才可以知道怎么对你投资的公司提问题，你到底看重它们什么。大多数投资者其实是有自己的逻辑的，只不过他们的逻辑是我们人类的本能逻辑，商业逻辑让人们的本能反应出现偏差，主要原因大概是人类的社会性演进的速度大大超过了人们基因进化的速度。

真正造成我们的本能逻辑和商业逻辑之间差距的，有几个主要原因，其中最重要的就是竞争，竞争让大家表面看到的事情朝反方向发展。

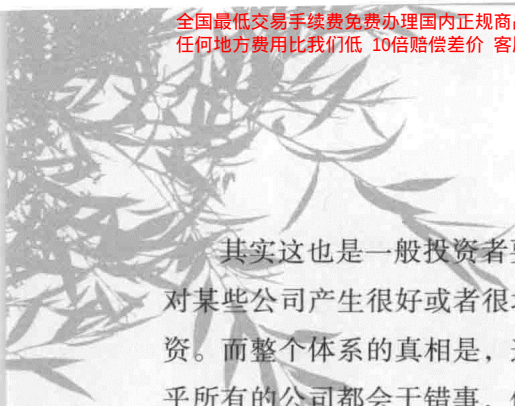
就像我们以前曾经说过的，在现在这种信息透明程度下，如果有一个能赚得高利润率的生意，几乎行业内所有公司都不会放过，而新进入者也会争先恐后。这种拥挤状况会造成原来那个赚钱的买卖利润大大下降，所以一个好生意可能变成差生意。

投资者提高自己商业逻辑水平的一种方法，就是注意那些处在商业一线的人的“调查”，这种调查被巴菲特所崇拜的投资者菲利普·费雪称作“闲话”。费雪认为这种闲话的范围包括，他所关注公司的顾客、供应商、政府管理者、在大学里那些喜欢纸上谈兵的教授，还有也是最重要的，那些公司的竞争者。根据费雪的经验，最重要、最有价值的公司的信息，都是从竞争者那里获得的，因为那些公司往往对自己的事闭口不言，而对对手却能切中要害。

你注意到了吗？费雪的闲话策略好像就是那些商业记者每天都在做的事，那么那些商业杂志会是成功投资者的预科班吗？

结果非常令人失望，我了解到的商业记者的投资成绩一般都不好，而那些著名的成功投资者也很少有记者转行的——除了安德烈·科斯托拉尼，他曾经做过商业记者，不过那是在他的投资已经获得巨大成就之后改行做记者的，那时科斯托拉尼得了比较严重的神经官能症。

为什么那些商业记者干着很商业逻辑的事，而投资成绩却很差？如果你了解商业媒体的话，就有可能觉察到商业记者在哪些地方出现了问题。很多商业记者每个人只负责几家公司的新闻报道，而经过不短的一阵接触，记者大多会对这些公司产生比较强烈的“感情”，他们会很“爱”或者很看不起他们负责的那几家公司。一个商业记者虽然有机会获得大量的信息，但是，由于他们对那些公司的感情，而分不清信息的权重。一般来说，商业记者会不自觉地把自己关注公司的影响在整个信息体系中的所占权重夸大。



其实这也是一般投资者要面临的一个问题，人们会因为一些信息而对某些公司产生很好或者很坏的印象，然后决定这些公司是不是值得投资。而整个体系的真相是，这些公司并不像人们想的那样好或者坏，几乎所有的公司都会干错事，但投资者如果因此不投资就会错失很多投资机会。公司就像人本身一样，都是“灰色”的，投资者要做的就是分清它们的灰度。

.....

投资者最好有个还算靠谱的商业逻辑，
这样你们才可以知道怎么向你们投资的公司提问。

.....

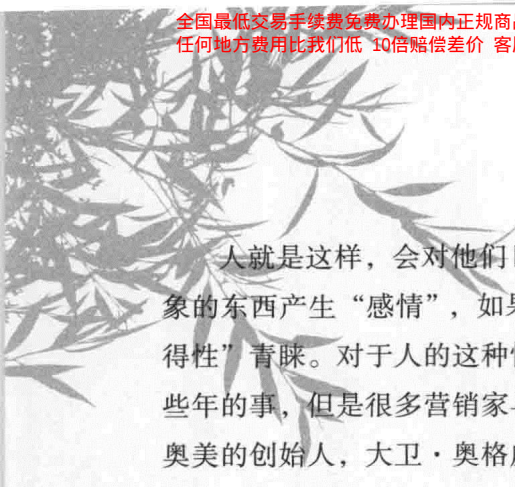
3.6

容易想到的不是好主意

主意就像商品一样，便宜没好货。

要想战胜整个投资市场的平均收益水平，一个投资者要具备一点先见性，但要具备这种能力是不容易的，就像安迪·格鲁夫在他的《只有偏执狂才能生存》里说的，那些改变市场的导火索总是像蹑手蹑脚的猫一样，让人很难发现。

我自己的商业先见性简史就充满坎坷，比如我在手机刚问世的时候就说“手机有什么用啊”。如果大家真的听取了我当时的意见，人类没准会出现退化，总之按经济体量来说，那是我人生中最大的蠢话。另外一个，也很蠢，那就是我在2008年对微单的看法：“这种东西有什么用？”我相信在这类产品出现的时候，和我做出同样判断的人出去旅行的次数比较少。在你的妻子希望把所有化妆品都装到一个旅行箱里又不愿意为航空公司多付超重行李费用的时候，任何能腾出空间的办法都值得花钱去买。而这些伪摄影爱好者很快也就明白，自己用那些昂贵的单反相机和用相对简陋的微型单反相机除了要多费一些力气之外，几乎毫无差别。对于一般人来说，最好的产品不一定是他们最想要的，他们会青睐于那些和他们接触最多的产品。



人就是这样，会对他们日常生活容易接触到的、给他们留下深刻印象的东西产生“感情”，如果你不介意，我们可以把这种情况叫做“易得性”青睐。对于人的这种情感倾向，在学术上得以验证可能是最近一些年的事，但是很多营销家早就有所察觉了，这才有了广告这个行业。奥美的创始人，大卫·奥格威在他的《一个广告人的自白》里也强调，广告应该以简单明白且令人容易接受的方式告诉客户你要宣传什么，然后一遍一遍的重复。

人们的这种“易得性”青睐，除了增加了整个社会的 GDP，也让我们产生了错觉，对此我对身边的人做了个小实验。我的一个熟人不喜欢喝酒而且酒量不大，但是在某次年会上，他在音乐和豪言壮语的刺激下喝多了，结果他给人，特别是参加年会的女士，留下了极其恐怖的印象。年会后一段时间，我对那些女士做了调查：我的那个熟人是喜欢喝酒的人吗？答案中超过 80% 的人认为这个平时少言寡语的中年人喜欢喝酒，并由此想象他内心有什么不可言说的压力。我想这个集体误判是由于这个家伙，喝醉后试图在酒店的大厅上试图做“托马斯全旋”的样子给人留下太深刻的印象了。

由此也能有个判断，媒体对人“易得性”青睐起着非常重要的作用。我的那个做高难度动作的熟人展现他体操才华的“媒体”是公司的年会，这个展现渠道对一家公司来说太强大了。一般的社会媒体为了更好的市场占有率，会试图用最引人注目的形式突出自己采访到的情况。所以如果媒体是受到管制的，整个社会的“易得性”偏见将会比较强；如果媒体是自由的，那么由于竞争的原因，这个社会的“易得性”偏见可能不会很大。而政府所应该做的是限制某些媒体做得过于强大，而且放开媒体的竞争——这对于那些媒体公司来说不是个好事，而对于增加社会效率却是必要的。

怎么用易得性偏见追到你喜欢的女孩

这一段和理财有点儿边缘性的关系——因为追女孩也是需要花钱和宝贵的时间的，可以利用易得性偏见战胜对手追到你喜欢的女孩。

这个问题的原始实验是密歇根大学的诺伯特·施瓦茨教授做的，他让接受实验者说出自己表现坚强的12个事例，然后再评价自己是不是一个坚强的人。你知道12个表现自己坚强的事例代表什么吗？一般人都会在想到第5或者第6件事的时候，开始嘬牙花子：我的天，我还怎么坚强来着？这种“易得性”障碍让参加实验者普遍感觉受挫，进而对自己是否具有坚强的品质产生怀疑。而且参加实验者在开始想自己坚强事例的时候，他们很多充满信心，开始几个例子举得很快，后来举出事例的速度明显减慢，这种变化让受试者受挫感更加显著。

这个实验其实可以完美地移植到公司人的恋爱之中，如果你希望一个女孩对你的印象好一点，就尽量让她保持对你某项优点印象的流畅性；如果你希望战胜你的情敌，就让那个女孩回忆一下那个情敌对她好的12个事例吧。

那些获得性偏见造成的错误决策

易得性偏见会造成投资者投资理财中一些决策的失误，更要命的是，那些产品销售商还会故意利用这种心理问题对其商品进行推销。

概念股

概念股，如果你是个资本市场的参与者大概知道这个词是什么意思。在某些时候，市场会认为具有某个共同属性的公司，会因为这个属性的某些因素的变化而共同收益或者受损，所谓的共同属性就是概念。很多个人投资者甚至专业机构的分析师，几乎是以这种概念作为他们选

择投资的唯一准则。而在大多数情况下，这些概念投资者对于他们所信仰的概念呈现的是一种易得性偏见。比如航空母舰概念，当时盛传中国要继续进行航空母舰的制造，而人们从这个概念联想到造船，造船需要钢铁，航空母舰需要的设备等，于是所有的造船公司、钢铁公司、重工设备制造公司都被纳入到航空母舰概念，而那种工人在火花四射的车间里进行生产的场面肯定会出现那些概念投资者的想象里。

但是，例如这种航空母舰概念产生的订单完全是这些概念公司的订单增量吗？这些公司会有新的竞争者产生吗？这些订单到底能占这些公司业务量的多少？这些公司为此要有资本投入吗？它们会不会被政府限制价格？这些问题概念投资者都不会考虑，只是想想那种工人生产的飞机从航空母舰起飞的画面真棒。

不必要的保险

每次大灾难报道后，人们购买保险的数量就会上升。而且在那种具有末日感的背景下，保险推销员不用推销，那些被电视和互联网上令人震惊的灾难画面吓呆了的人就会主动掏钱购买那些对自己不一定有价值的保险。

实际上，大的自然灾害的发生对以后自然灾害的发生概率并没有影响，而大的人为灾难，比如火车出轨的发生会减小以后类似灾难的发生概率。所以，在发生大灾难后的一段时间，相关保险价格应该下降才更合理，但是那些灾难的画面对人们来说太易得了，他们会在大灾难发生的几个月到半年内忽视保险价格。

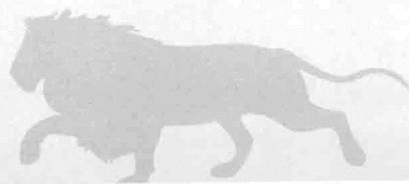
彩票

很多人把买彩票当作投资，如果是这样，彩票应该算是最差的投资吧。而据调查发现，在身边的人买彩票获大奖之后，会刺激彩票投

资者下更大的注。这种现象很可能来自于人们对熟人获奖时场面想象的易得性。

应急性装备

易得性偏见还会给人们带来很多根本用不上的装备。很多都市的公司人参加过一次滑雪就会为自己购置整套的滑雪装备，而有的人经过一次自驾旅行，就会要求自己的车具有越野性能……诸如此类，都是因为那些值得回忆的场景太令人向往了，这种回忆扰乱了人们对概率的判断，其实一般人滑雪和自驾出游的频率是以四年为周期的。



3.7

价值投资者也会宿醉

2013年的诺贝尔经济学奖分给了尤金·法玛、罗伯特·希勒以及彼得·汉森。我还是挺吃惊的，后一位我不太熟悉，但是前两位才高德邵的巨匠早该获奖了。法玛奠定了所谓的有效市场理论，这个理论认为市场是理性的，特别是在那些流动性好的市场上，市场对投资标的的定价基本可以反映这个标的的真实价值。

如果一个公司人有闲钱的话，那么他最好的投资就是把钱交给那些指数基金经理，只有这样他才可以获得经济增长所带来的投资收益。而市场上也不存在股神，那些投资成绩好的人只不过是通过增加投资风险而获得了高于市场平均水平的投资收益。至于我一直吹捧的巴菲特，和巴菲特的那些同路人，他们的投资收益更出色不过是因为运气。其实在法玛获奖前几十年，这个理论已经被那些金融学院当教材用了几十年了。而希勒教授认为市场是非理性的，就像他的《非理性繁荣》里提到的，投资市场里充满了非理性的偏见。无疑，我们更相信似乎把世界看得更复杂一点的罗伯特·希勒，否则就应该说，价值投资“滚粗”了。说这两个大人物其实是想说，混搭很流行，即使诺贝尔奖也概莫能外。这次我也来说一下那些价值投资者是怎么投机的，这其实并非矛盾的事。

既然是价值投资者，为什么还要去投机呢？我身边的价值投资者给了我这样的答案，价值投资虽然很棒，但是总的来说，这种方式的确有点儿无趣，他们在坚持价值投资的大原则情况下，偶尔会投机显示一下自己的小聪明。当然有时候那并不是聪明的举动，这有点像老实人，偶尔也会宿醉，但不会把这变成自己的生活方式而已。下面我介绍几种宿醉的方法，它们不完美，可以按需选用。

买价格波动最大的公募基金

在很多情况下，谈论公募基金的优劣是没有意义的。这个问题我们以前谈过好多次，公募基金的投资业绩存在很大的偶然性。追逐冠军基金很可能是花了很高的价钱，而那个基金在接下来一年或者几年的投资收益却少得可怜。有很多基金投资成绩的巨大变动是由于基金的投资方向不同造成，比如，有的基金只投资某个行业的公司，而这个行业的在一段时间内不被市场欣赏，价格不高，那么这个基金的投资业绩就可能很差；在另一段时间，这类公司又极受市场认同，价格上涨很厉害，它们的成绩又好得很。其实这种基金倒是非常适合价值投资者投机一下。

这种投机方式在整个市场呈现结构性变化比较明显的时候效果最好，比如在 2012~2013 年中国 A 股的情况就是，那些创业板公司的股票价格飞涨，市场平均 PE 从 30 倍涨到了 60 多倍。这种市场价格比 2007 年 A 股的历史最高峰阶段的平均 PE 还要高，但是代表更多成熟公司的上证指数却基本上没有动，甚至在悄悄下跌。如果在这种情况下，公司人投资者选择一只喜欢投市场所好的基金，投资收益会是很棒的。

投机原则

1. 只拿出你可投资资金的 10% 去做这个投机。原因很简单，如果拿太多的钱投机，那就不是投机，是在玩命。
2. 买这种基金，请选择投资分红作为现金放到你基金挂钩的银行账户上，而不选择再次买入基金份额。这是因为投机成功一次，不要想下一次也成功。
3. 虽然是选择那些喜欢投机的基金，但是也要注意选择那些成熟基金公司的基金产品，这是为了避免那些行为怪诞的小基金公司，时不时出现的因为管理疏漏造成的投资者损失，这种失误造成的损失不属于我们所说的投资波动剧烈的范围，属于缺德。

好处：很有趣，有时候你会感觉这种投机像找了一条猎狗在帮你。

坏处：你很难预测到市场剧烈的结构化变化何时发生，投机成功率并不高。

投机高杠杆品种

如果一个价值投资者长期持有那些令人尊重并且业绩良好的公司，虽然他可能是很低的价格买入，但是在很多时候避免不了一种尴尬，那就是在有的时间点市场会出现一些意外情况，投资者像躲避暴雨一样跑到屋檐底下，而价值投资者却迟疑自己是不是也该收衣服。越是在整个市道变乱的阶段，这种情况发生得越频繁，市场价格没有最低，只有更低。

这时候，如果投资者相信直觉把手里很棒的股票全都卖出，然后等暴雨过后再完全重新买入会是好的解决方式吗？从理论上说似乎是，但是在现实中，这么做效果并不好。这是因为首先直觉会错，即使头顶上已经阴云密布，但是也有 10% 的概率什么都没有发生。这种情况对人

的心理冲击造成的结果，并不是那些投资者忍受了交易手续费的损失而重新买入自己的投资配置，这么做看起来太傻了，而最大的可能性是让人放弃了投资。其实这应该算是一种投机，而且投机的额度是如此之大。

我所认识的一个投资者会用高杠杆的方式来对冲，他认为市场“很明显”要出现下跌的情况下，在指数期货市场上买“跌”，然后在很短的时间就平仓。据他所说，这种方式在 2013 年还是很有效地对冲了市场下跌给他投资带来的短期损失。

投机原则

1. 还是只用少于 10% 可投资资金去投机，要不这种投机方式就和自杀类似。
2. 最好的先行指标是美国资本市场，幸亏地球是圆的，而且在转，这让那个强大的资本主义国家和我们之间有时差，而且有充分的时间做交易。

好处：听起来真不错，这种交易方式很好地满足了投资者的直觉。

坏处：这种交易的门槛可不低，在中国指数交易的门槛是 50 万元，而且如果你的直觉犯了错的话，你就会感到你的颈后动脉被人插了一刀往外喷血的感觉。另外，你注意到前面说到“很明显”时的引号了吗？什么是很明显，只有你自己把握。

买可转债

可转债，指的是上市公司发行的一种债券，在投资者认为适当的情况下可以以事先和上市公司商量好的价格把这些债券转化成公司的股票。很明显，这种情况是这家公司的股票市场比商量好的价格高出一定程度。如果投资者不进行这种转化，债券发行方也会支付这种债券的利息。

可转债在绝大多数情况下被描述成一种万能药，因为它似乎只赚不赔。在市场情绪并不那么好的时候，它就显得更棒了。

投机原则

1. 不要用过多的钱去买可转债，其实它就和卖股票一样，要看你买的公司是不是值得投资。
2. 不要忘了可转债转股的问题，在市场很好可转债相对应的股票价格远远高于约定转股价格的情况下，发行可转债的上市公司会强制回购可转债。

好处：可转债基本可以不赔钱，如果你没有忘了它的存在的话。可转债可以在二级市场流通，如果你不需要，不一定非要转成股票，也可以卖出去。

坏处：可转债的债券利息很低，低到远远差于把钱在银行存定期。

3.8

别选“价值怪物”

曾经接到过一些“价值投资者”的来信，问怎么才能找到年业务增长率超过 40% 的公司，最近也有读者往我那个旧邮箱里发邮件提到类似的问题，那些利润增长率超过 30% 的公司在哪里？其实这种问题非常好回答，只要用一下炒股软件，把那些数据排列一下就可以找到那些听起来好像很卓越的公司。

对于这些依返“价值投资”的投资者本教当然是欢迎的。开个玩笑，我可代表不了价值投资教。但是如果价值投资真没有这么简单，比如我们前边提到的那些投资软件排出来的公司真能给投资者带来好的收益吗？首先问题是，这些公司是不是能在明年、后年还保持软件显示出的那么好的状态；其次，这些会计数字看起来漂亮的公司就一定代表这些公司是很棒的公司吗？答案是：不一定。就像沃伦·巴菲特所言，这些会计数字能够帮助投资者更好地判断公司的价值，但会计只是负责更翔实的记录，真正判断公司价值的还是投资者自己或者你选定的投资经理。

那些追求年增长率超过 30% 的投资者，如果把这个指标当作唯一的选择投资标的的指标，总会让人想起一个伯乐相马的故事。

伯乐相马

春秋时的伯乐由于相马经验丰富写了一本《相马经》，他的儿子接触这本“第一相马周刊”的机会比较多，所以很小就把这本书背下来了。然后，伯公子就根据这本书上的条例去寻找好马，在一个水塘边发现了一只蛤蟆，于是高兴地把蛤蟆请回了家。伯公子指着蛤蟆对他父亲说：“这匹马很符合您说的‘额头隆起，眼睛突出，脚像药瓶子一样凸起’。当然，脚看上去稍微要差一些，但是总的来说是匹不错的好马。”

从会计数字看上市公司的质量，与伯乐的故事一样，最好的公司和最不靠谱的公司从数字上看在很多时候是一样的，那些对会计财务数字一知半解的投资者，也不了解公司行业特质，因此投资成绩还不如蒙着眼用飞镖来选股票的投资者。

负债在一般人的思想体系里是个负面的词，因为人们会本能地认为，欠别人钱是件坏事，而且欠钱越多事情会越麻烦。某财经媒体的记者也爱如此想当然，他发现中国房地产公司的负债率普遍超过了60%，可能碰巧又翻阅了一本老版的财务分析书后，于是自作聪明地算出了这些房地产公司的流动资产和流动债务的比值，有了惊人的发现：这些数字基本上小于1。彼时彼刻，他认为自己简直堪称财经界的哥伦布，因而得出结论，中国房地产公司都要破产了。

当然之后的事实和那个“哥伦布”想的不太一样，房地产公司没有破产，而且大多都发展得不错。问题出在哪里？这里有个挺简单，但是在做财务分析上又容易忽略的事实，那就是：买期房。

大多数购买一手房的公司人都是在那些房地产商还没有把房子完全建好之前就和他们签了合同，并在银行取得了贷款，而这些钱在地产商的账面上体现为预收款，归为流动负债。如果只受过最简单财务培训的人可能会和上边提到的那个记者一样，把地产商的流动资产和流动负债相除得到这些公司所谓的“流动比”，那么问题就出来了，流动比小于1。这种情况在比较老的财务分析课上被认为是一种有破产危险的征兆。

这里边害人的还有那种老版的财务书，在编写这些书第1版的时候，全世界的资产证券化比例还不高，信用在整个经济链条里起到的作用还不够大，所以本杰明·格雷厄姆这样的投资家会倾向于投资那些安全的且流动比要达到2的公司。不过，格雷厄姆的活跃期可是在20世纪五六十年代。天哪，现在有的大学的财务分析观点竟然还和50年前的一样。在这个世界上可能只有人们的排泄方式的稳固程度可以和这个相比。

在很多产品很牛的公司里，预收账的情况普遍存在。比如贵州茅台和五粮液这类奢侈酒公司在白酒高周期的时候预收账都比较高。贵州茅台在预收账这部分是有一定控制的，这也就是它们的饥饿营销策略，预收账款越多，这些公司所谓的流动比也会越低。

投资者提示

最好的公司：

别人愿意借给它们钱，所以它们的借款量会不小，这些借款有的利息很低，有的甚至没有利息，借款对它们来说可以说是好事。

最差的公司：

它们因为借钱还不了，或者没钱运营公司必须要借钱度日。

虽然它们的情况天差地别，但是在某些财务指标上看它们却是一个方向的。所以，投资者除了要看懂财务指标外，也要对行业公司有一个起码的了解。这就是那些财经类杂志存在的意义之一。

有丰富的现金，这是个非常正面的事，光是那种对现金的想象就足够令人愉快。比如陈光标用钱码墙就有这种效果，但是一个令人有愉快想象的公司是个好的投资标的吗？

巴菲特曾经提到过他认为最好公司的一个标准：这种公司的运营应该不需要很多的现金投入。在这里巴菲特提出了一个名词：自由现金流。这个自由现金流的大概理解就是一家公司的净利润 + 摊销折旧 - 公司运营的必需费用（在此我的意见是保守一点，再把公司的应收账款考虑进去）。如果一家公司具有高自由现金流，那么它很可能是家值得投资的公司，这样的例子诸如喜施糖果、吉列公司（后来被宝洁收购）。

但事情未必尽然，这个自由现金流的指标也有问题。我以前所在的一家公司就通过香港二级市场投资过一家账面上有很多现金的公司，这家公司的现金储备和地产储备的公允估值已经超过它的股票市场价格，

而且这家公司还有物业出租收益，从账面上看，这家公司的经营者就算都是死人，买这家公司股票也值了。我当时的老板也以为自己是哥伦布，借钱买入这家公司的股票，然后我们就等着发财了。结果显示，这家公司的管理层比死人厉害多了，它们把手里的现金和地产都通过交易转给了另一家上市公司，换回来一些根本不值钱的资产，而我们的公司因为借钱太多，利息就把我们压垮了，所以我才转行去了《第一财经周刊》。

投资者提示

一家公司有很多现金很棒，但是如果这家有很多现金的公司一直矜持地不分红，那就很可疑，它可能进行非常离谱的交易来转移资产，即使这家公司没有那么坏，现金也是增值可能性最低的资产。最好的公司和那些邪恶公司都可能保留大量现金，差别在于，它们是不是把钱分给投资者。

3.9

迷茫市场中选最赚钱的股票

在迷茫的市场中，选择市盈率低的股票，
也许是最明智的做法。

我对自己有一个发现，我所有的大错误都发生在我 30 岁以前。比如我在 30 岁以前会莫名其妙地因为所在公司附近的快餐不够好吃而换掉工作，而在 30 岁以后我不会再犯这种错误，因为很多公司已经把选择新员工的标准定在 30 岁以下。我在 30 岁后失去了很多犯错误的机会。所以似乎我犯错误的数量减少，并不是因为我在 30 岁以后变得更有智慧，而是在 30 岁以后我的选择权更少的结果。选择权导致了我的迷茫，而迷茫的人总是容易犯错误，我的前半生大概如此。

资本市场上的情况类似于此，在迷茫的市场中投资者容易犯错误，而导致投资者犯错误的原因，很大一部分来自于选择权的增加。走向不明的市场，难以判断的通货膨胀，再加上股指期货可以看空获利的机制“捣乱”，这个市场能不迷茫吗？在谁都说不清楚的时候，公司人投资者怎样来指导他们的投资行为呢？

其实现在中国资本市场呈现两极市场，真正经历着繁荣的是中小板和创业板市场，这些市值小的股票最适合中国投资者的口味。在中国中

小市值股票为什么成长性会这么好，特别是创业板的，其中有一个原因是中国资本市场没有海外市场所存在的“流动性危机”。

所谓的流动性危机就是，如果某家公司的股票交易不活跃，有时你会想卖掉手里的股票变现，但其时却没有其他投资者来买，除非你把价格降得令其他投资者觉得有足够的吸引力，比如是市场价格的一半；或者你想要买进某只股票，却没有投资者要卖给你，这时除非你把价格抬得极高。这两种情况的买入价格和卖出价格之间，会存在一个巨大差距，从而令交易者产生损失。很多市场的创业板和小公司市场都普遍存在这种情况。在中国资本市场，上市的审核制度比很多海外资本市场更为复杂，而且对上市公司数量进行限制，这和高考有点儿类似。中国资本市场属于严进宽出，而市场化程度比较高的资本市场通常采用宽进严出。这直接造成市场上的上市公司少，并且资金相对充裕，所以在中国资本市场除非涨停跌停的情况，否则是不会有这种流动性危机的。

中小市值的股票更容易被资金操纵，或者说更容易出现大幅度的波动，短期投资者更愿意参与其中进行套利，在不存在流动性危机的情况下，这种短期投资利用股票涨跌套利的概念得到加强，所以在中国中小市值的股票更容易被高估。

另外，创业板让投资者感觉发财梦似乎离自己更近了。创业板的原始持股者并不像国有大型企业中那些高管一样深居简出，受到投资者仰望。创业板发财者很可能曾经是你的朋友，忽然有一天，他竟然身价千万，这种故事让人充满意淫的空间并且让人无限嫉妒。

应该说，有的小市值公司业绩还真是不错，但是你看看它们的价格吧，绝对让人感到恐慌。例如一家市盈率为 200 的公司，这种公司在小市值股票里并不少见。也就是说，投资者购买这只股票，如果不存在价格浮动，光靠公司的净利润来实现投资收益的话，这个过程需要 200 年

才能实现。如果把存款也看成是一种投资，实际上存款真的也是，按照现在的利率，存款的收益是这只股票收益的四五倍。任何投资者都不会蠢到，宁愿承担风险和交易成本而去购买收益如此之差的投资品种。在这个时候，这个投资品的价值完全是负数，因为你“做还不如不做”，但是为什么这种小股票还成交活跃呢？

很多投资者认为，这种公司的收益增长肯定会弥补市场价格与公司收益之间的这种空隙，比如说在明年公司收益增加 1 倍，而在股票价格不变公司也不拆送股票的情况下，那么公司的市盈率就变成了 100 倍，如果再过一年公司业绩再有 100% 的增长，市盈率又将会下降到 50 倍……先不说这种公司有没有那么神奇，像童话里杰克的神豆那样，种下后能一下爬到天堂去，看看它们所在的行业吧。这些小公司往往是一些隐形冠军，它们所在的行业容量比较小，而且这些公司在这些小行业中已经是霸主地位，市场占有率已经在 30% 以上。如果要这类公司的收益和价格正常匹配，我们就拿 20 倍的市盈率来说吧，那么这家公司需要霸占所有的市场份额，而且再额外把整个市场做大 3 倍。看看，如果投资者相信有这种事情的话，那么就可以放心地购买这种高市盈率的公司了。

也许事实的确是，投资小型公司能比投资大型公司带来更好的投资收益，至少从长期的指数形态来看是这样的。在伟大的尤金·法玛的统计中，自 1926 年以来，美国小型公司的股票收益率要比大型公司的高 1.5%。法玛所说的大公司和小公司的分类方法是，大公司指的是在上市市值最大的 10% 的公司，而小公司正好相对，它们是市值最小的那 10% 的公司，这个分类基本上符合中国市场沪深 300 指数里的大公司和中小板、创业板小公司的范围，如果法玛的统计在中国也有效，那么那些小公司的市盈率达到 30 就算基本合理了。如果细算的话根本不到，

因为我们前边说过中国那么多的特殊原因，所以这里边包括了给中国资本市场市盈率的一点优惠，如果这么算，那家市盈率是 200 倍的公司大约透支了 30 多年的利润，其实投资者根本不会知道 30 年后这家公司是不是还能存在。

该怎么办？投资者还是挑选那些低市盈率的公司吧，现在也许是个不错的机会。

公共事业型公司怎么样？

在这些低市盈率公司里有一类就是公共事业型公司，这类公司在股市处于强劲的牛市时期根本没人搭理。而在美国股市同样处于迷茫阶段时，巴菲特却开始大量收购诸如此类的股票，比如中美能源控股公司，这个中美能源控股公司旗下有很多公司是提供市政电力服务的，比如英国市政公司、爱达荷市政公司和美国西部市政公司，除此之外，还有巴菲特通过他的伯克希尔·哈撒韦控股伯灵顿北方圣太菲铁路公司。其实这两家公司都违反巴菲特以前的投资理念，那就是回避买那些资本密集型的企业，而铁路运输公司和市政电力公司无疑都是重型资本公司。巴菲特在他给股东的信中也提到购买这些公司的原因是，伯克希尔·哈撒韦公司的现金太多了，没有好的轻资本型公司，所以退而求其次。巴菲特也认为，这类市政公司提供最基础的服务，这种服务业涉及这个国家经济发展的关键，因为“无法想象没有电力和铁路系统，美国将如何释放自己的经济潜力”，并预计，这类公司在今后一些年的收益将大大高于资本折旧。当然，还有一点就是这些公司的价格足够便宜。

看来选择公共事业型公司在市场的迷茫期似乎值得一试。在中国，巴菲特所说的一些问题同样存在。比如铁路物流公司，铁路物流也许就

是最环保、最经济的物流方式，起码在现在来看是这样的，但是这种公司在中国的收益会大大超过折旧吗？

巴菲特所设想的美好前景在中国不一定能实现，看看中国铁路建设吧。比如正在兴建的京沪高速铁路，京沪之间时间缩短至4个小时，但代价是预计耗资2 210亿元人民币，动用员工12.7万人。按此计算，需要每年大约有5 000万人次从这条线路上通过，才能在20年收回本金。这其中还不包括利息、税、运营费用，而且中国公共事业型公司的管理能够让人放心吗？

不过，这里边的投资机会反倒是为铁路建设提供设备的那些公司，如果它们也足够便宜的话。

周期性行业怎么样？

周期性公司是那些收入和盈利难以预测，而且它们的扩张收缩总是有一定的周期性，从这一点上看这些公司有点像一条大爬虫。不过，投资，也许更应该叫投机，最好的方法就是买卖周期性行业的股票，趁它们在低谷时买进，然后在行业红火时卖掉。对于强周期性公司来讲，可以说股票价格越低其前景就越有希望，在自己的资产配置里增加一些周期性公司的股票是完全可以的，但一定要等到这些股票足够便宜时。对于这种便宜，可以叫作周期性股票的便宜补偿，因为投资者也许判断出现错误，他所预见的周期繁荣并没有如期到来，那么这个投资者就要握住那些周期性公司的股票，然后再忍上一段时间。

仔细判断好消息和坏消息

上市公司会不断地传来好消息和坏消息，在市场处于迷茫阶段，投资者对好消息和坏消息的敏感度都会很高，因为投资者在这个阶段很倾向于一会儿买入一会儿卖出的“折腾”。如果你是一个长期投资者或者想成为这样一个投资者，不妨更关注一下那些坏消息，因为在现在的市场阶段，投资者对坏消息的放大会造成坏消息公司的股票价格更便宜，然后事实证明坏消息并不一定那么坏，只是它被市场放大了。

在迷茫的时候，公众更愿意关注那些更表面化的公司事件，比如某种饮料里混入了某种重金属，或者某家公司的高管似乎被传说和黑社会有瓜葛。其实这种消息之所以一有流传就满天飞，并不一定是因为这些公司有多恶劣，而是它们很可能和某些社会敏感事件碰巧联系在了一起，所以这些事件本身会被新闻媒体和大众关注放大。这种放大也会体现在资本市场上，这些有坏消息的公司股价会受到市场的抛售，股价也会相应下跌。

很多投资者不能分清公司事件的权重。有时候一些公司财务或者高管会出点小丑闻，比如高管的妻子买了公司的股票。现在来看，投资者如果把这种事当作一种问题，那干脆就别投资了。但还是有很多投资者会联想到，厨房里不会只有一只蟑螂，然后就急匆匆地把股票卖掉，如果这是一家还不错的公司，聪明人最好的做法就是趁这个机会买进股票。

关注“错误”行业中的好公司

如果投资者把眼光都放到热火朝天的行业，应该说会错过很多机会。在市场迷茫阶段，这种机会将更加明显。在很多零增长行业或者是

看起来充满“错误”行业中的优秀公司，反而会使投资者获得很好的投资收益，而且这些公司在这个迷茫时期相对价格合理。

所谓“错误”行业就是在社会道德评价上有问题的行业，这个行业最明显的例子就是房地产，如果你发现这个行业中有管理和现金流都很出色的公司，那就要留意对它的投资，因为对这个行业的社会道德评价往往比较没谱，而这些公司也会渡过难关而且赚到钱。

为什么不买银行？

中国投资者似乎不喜欢银行，但银行依然掌握着中国经济命脉，有着强大的进入门槛，属于弱周期行业，管理优秀。相对来说，行业前景美好，因为中国经济前景美好，所以银行前景也美好。

更重要的是它们中有很多，在存贷差触底的情况下还保持着 20% 以上的资本收益率和增长率，而且价格便宜，有的优秀银行的市盈率只有不到 15 倍。如果投资者就像我们一直所说的，坚持对银行股票的小步慢跑的投资节奏，相信在若干年后一定会获得不错的投资收益。

3.10

卖出股票的终极原因

我最多被询问的是：“我的股票赚了一点，是不是可以卖掉它？”
在一个经济前景不是很明朗，而且又这么热的夏天，那些在股票投资上
寄予很高财富希望的投资者更容易频繁地买进卖出股票。

这不是开玩笑，令人烦闷的热天气的确会摧毁很多希望通过长期投资
获得更好收益的投资者的意志。佛罗里达州立大学罗伊·鲍麦斯特做过一个社会心理学实验：他让参加实验者先做一些违背他们本能倾向的事——什么叫违反本能倾向的事，就是那类，如果你是左撇子就要求你用右手写字；或者，让不喜欢琼瑶剧的人看琼瑶剧，并且询问马景涛在一个特定的桥段冲摄像机到底嚷了些什么。人们通常要通过控制力才能完成这些任务，当任务完成后，参加实验者的意志力普遍变得更加薄弱，而且会有更加急功近利和短视的行为。我相信 95% 的相对湿度和 40℃ 的高温绝对需要一定的意志力，人们才能坚强地活下去，而且这种意志力要足够强。

如果投资者怀疑自己的情况不太好，为了避免做出短视的行为，一种简单的方法是喝一点糖水，比如可口可乐，血糖水平稍微升高会有助于人们更理性一些，在急着卖出刚刚微利的股票之前，投资者也会沉吟一会儿。

除了炎热之外，还有什么更差的卖股票原因吗？我可以找出两个，他们甚至还被很多投资者推崇呢。

两个最差的卖股票的依据

1. 趋势投资者

我一直怀疑，所谓趋势投资根本就是伪科学，而所谓的趋势根本只存在于人们的想象之中。其实有很多戏弄这些趋势投资者的小故事，这里最有趣的是伯顿·马尔基尔做过的，这个老头曾经让他的学生连续若干次扔硬币，然后把得到硬币正反面次数的记录翻译成一张 K 线图给一个趋势投资者看。

“啊，真是太好了，这个股票的趋势无疑显示了，它将在以后的一段时间保持上涨，你可以把它是哪只股票告诉我吗？”当马尔基尔说出事情，那个分析师的态度就变得很不友好了。我觉得投资的乐趣之一是想象那些家伙被戏弄后的表情。

但是，令人遗憾的是，持这种趋势投资观点的人在中国还很有市场，甚至他们还混入了那些拿着很高薪水的投资机构。不管打开电视还是看一些投资理财类的杂志，你都会看到一些穿着西装的人被邀请到一个巨大的显示屏前，反复查看一只股票的 K 线图，通过一些匪夷所思的指数说明某种趋势存在，并且正在发生。

有精力的投资者可以统计一下，这些趋势投资者对股市的预测准确率绝对不超过 50%。那么，这些人预测错了为什么还总能出现在媒体上呢？那些不靠谱电视频道的处理方法是：如果 A 分析师说的“趋势”和后几天的股市情况一样，那么就会再让他出来接着说趋势，如果不一样就会换一个和 A 看到的趋势完全相反的 B 分析师出来接着说，等到 B

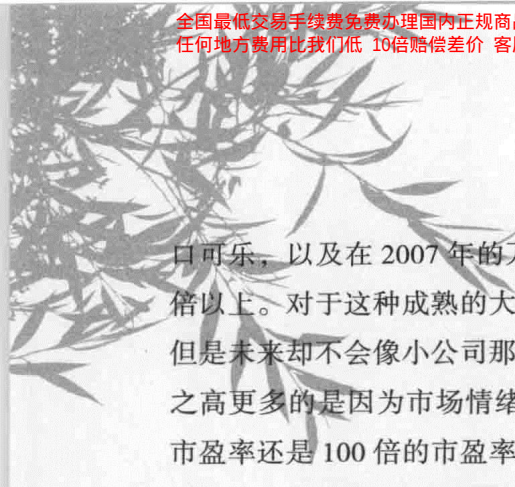
错了A再出来，到那时候投资者早把A以前说过什么给忘了。分析师的长相真的很容易让人遗忘，也许就像某个女权主义者说过的：男人看上身都一样。这种频繁的“趋势”变化，总是令人跟不上，而投资者相信趋势就会频繁地买卖股票。

2. 止盈和止损

我曾经与很多止盈和止损论者交谈过，他们为自己的投资理论都起了很怪的名字，比如“礼花理论”——我不明白投资和烟花有什么关系，是不是如果他们住在北京五环以内这种理论就会晚一点才被发明出来。虽然理论不一样，他们的所谓止损点和止盈点都设立在某只股票价格的5%或者10%、20%上，而这些数字对于那只股票所代表的上市公司又有什么意义呢？这些理论一般都没给出答案。止损和止盈投资者的逻辑一般充满了一种笨拙的一厢情愿：如果我买的股票跌了10%我就会把它卖出，而我买的股票涨了20%我才会把它卖出，这样从概率上讲，我会盈利10%。这种方式的实际结果是：在股票市场很差的时候，比如2008年的大部分时间，如果一个投资者连续按这种方式操作，他会一次次赔10%，直到他的钱不够买一只股票的最小交易份额；在股市非常棒的时候，他会比持有股票不动的投资者花费更多的交易费用，中间还会有因为阶段性的止损造成投资损失。总之，如果是一只猩猩经过培训能从一堆股票号码里捡出一个，然后投资，也要比这类止损止盈投资者的成绩要好得多。

真正该卖出的股票

真正该卖出的股票，最大的原因就是股票的价格的确太贵了。有时候一家杰出的公司也会有这种问题，比如2000年代中期的沃尔玛和可



可口可乐，以及在 2007 年的万科和招商银行，它们的市盈率都达到了 50 倍以上。对于这种成熟的大公司，虽然在其所在的行业都表现得很棒，但是未来却不会像小公司那样有非常迅速的利润增长，它们的股价如此之高更多的是因为市场情绪过于乐观。投资者很难分辨到底是 50 倍的市盈率还是 100 倍的市盈率才应该卖出这些股票，但市盈率这个指标绝对是一个市场狂热程度的温度计，在绝大多数情况下，投资者应该保持的心态是，宁可少赚一点，特别是在周期性表现更强烈的新兴市场。

还有几种情况也影响着是否该出售手头公司的股票。

投资者在计算公司价值时犯了错误

个人投资者估算某家公司的价值时出现错误的概率是蛮高的，除了个人投资者更容易受个人情绪影响之外，很多看错小数点之类的非受迫失误也经常发生。如果你发现这类问题出现在你的投资组合里，最好的做法是立刻改正。其实这对于很多人而言是有点困难的，因为人们会倾向于：万一这个错误能赚钱呢，不如先看一看。

你发现公司喜欢撒谎

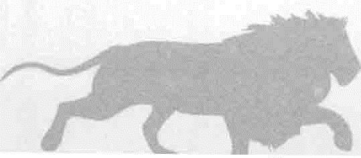
根据我的经验，撒谎是人的一种习惯，如果一个人喜欢撒谎，是很难改掉的——所以我更倾向于支持给诈骗犯判无期徒刑——如果投资者发现你所投资的公司喜欢撒谎，这其实是个挺严重的问题，因为他就像个人撒谎一样难以改掉。虽然并不是所有爱撒谎的公司都不赚钱，甚至有的利润还真的不错，但是为了安全，投资者还是应该摒弃掉有这种习惯的公司。就像 J.P. 摩根说的，即使一个不诚信的人能拿基督耶稣的名义担保，这个人也别想从我这里拿到 1 分钱。

你投资的公司出现想不到的坏消息

这种情况会出现在一些技术水平占很大权重的行业里，很可能你关注的一家公司的产品本来前途远大，市场占有率非常高，而且有着不错的毛利水平。但是忽然有一天，一个新产品出现了，这个新产品完全改变了市场格局或者人们的消费习惯，而你的公司因此受到极大冲击，业务迅速恶化。如果是这样，卖出这家公司的股票还是比较理性的，例子还用说吗，看看诺基亚。

你的钱有更好的投资

在投资者不受骗的情况下，找到了更好的投资，当然应该卖出股票。对个人投资者而言这是可能的，但你要真的确认，那是更好的投资。这种情况其实出现的概率不大。



3.11

别投资手机游戏公司

手机游戏公司看似很赚钱，
但是你要注意到它们有多少竞争者。

如果公司人投资者或者是财经记者有闲暇时间，我推荐他们可以看看宏观经济学史这类东西，这类书有的写得真的很不错，几乎达到了有趣的地步——如果你真的看过马克思的《资本论》就能理解，我为什么把有趣作为一个非常杰出的指标提出来——这样，你就可以相对轻松地了解原来听一些高人当常识说过，又不好意思提问“你说的是什么意思”的那类名词究竟该如何解释，比如“奥地利学派”“供给主义”等。这种“经济学史”法，比一个人真正去把那些书都大概看一下要节约三分之二的生命，这些时间你尽可以拿来享乐别的东西。

另外，这些宏观经济学家真的很聪明，现在大家经常提到的一些商业投资上似乎模棱两可的概念，他们大概在一二百年前其实就已经说得很清楚了。至于为什么现在很多媒体和经济学者还在为那些问题絮絮叨叨，主要是由于他们懒，不但没有踩在前人的肩膀上前进反而总是踩在前人的大便上。

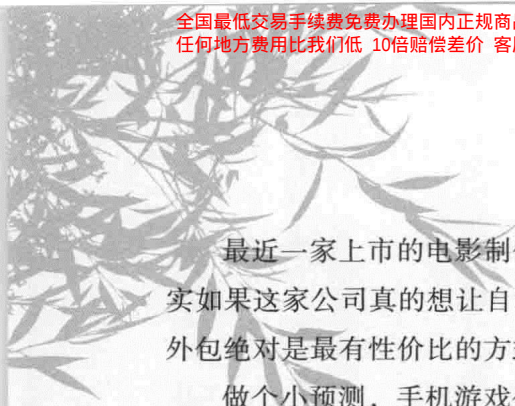
在那些杰出的经济学家中，有很多天才，比如约翰·斯图尔特·穆勒，他是德国人——我觉得绝大多数人看到他的名字会误以为是足球运动员——他3岁就开始学外语，而且是希腊语，12岁开始学逻辑学，13岁时已经自己写了一本书，叫《政治经济学原理》。我相信如果不是穆勒二十几岁就去东印度公司做生意了，很可能他会穿着胸腔印有大大“S”字样的T恤衫飞来飞去地拯救地球，维护宇宙和平。

还是让我们说说投资吧，穆勒虽然更关注宏观经济，但是他对投资的见解也很出色。看看他对新产业的投资评价：每一个期盼走在全部竞争对手之前的商人，都会向市场提供他认为市场起飞时自己所能获得的最大份额；他不考虑其他竞争对手的供给，而其他人也像他一样这么想，而且他们没有估计到产品价格下跌，而一旦他们都进入市场，价格却肯定下跌。

我肯定，现在很多被挖掘出来的新需求市场都是这种状态，而且随着社会总体效率提高，这种价格下跌来得越来越早。

最明显的新市场下跌问题就是移动终端游戏市场，那些手机游戏公司对自己的盈利能力自信得就像18岁左右的年轻人对自己、对异性魅力的展望那样乐观。而真实的结果是，在不久的将来，他们最多能娶一个老婆，而且这个过程很可能是很艰辛的。

更何况，这些手机游戏公司基本没有什么阻止竞争对手进入市场的护城河，产品周期还很短。我和一个跑TMT线的记者聊天时他告诉我，他采访的一家很有规模的手游公司说，它的竞争力就是这家公司员工的杰出才华。就像我们以前说过的，一个人如果凭借才华来赚钱是件危险的事，如果一家公司是这样，结果应该会更糟糕。



最近一家上市的电影制作公司还在以高溢价收购手机游戏公司，其实如果这家公司真的想让自己拍的电影能在游戏上产生协同效应，采用外包绝对是最有性价比的方式。收购？我觉得它们是故意这么做的。

做个小预测，手机游戏公司这么受资本的欢迎，不会给投资手机游戏公司的投资者带来什么太多的收益——因为它们已经足够贵了，价格什么时候下跌，谁都说不准——倒是那些游戏搜索平台公司会因此受益，这就像在商品很丰富的时候沃尔玛反而成了最牛的一样。

3.12

如何分辨好银行和坏银行

我一直被认为是个情商不太高的人，最近一次得罪的人是一个腐女。

她常会把同性恋话题当作一种社交或娱乐手段，比如，她喜欢用那些出柜的新闻来打趣。像李云迪和王力宏的这类绯闻出来时，对这位女士来说就像过节一样。她在办公室表现得兴奋极了，几乎把所有的时间花在搜寻这件事的细枝末节上，找到事情新的进展她还习惯在办公室大声宣读。

所以有一次集体吃饭时我问她，她本身是不是同性恋。其实我不想冒犯，但这下把她惹毛了，后果很严重。

这个故事告诉我，世界不像我想的那么简单。在很多时候，大家虽然这么说，但是他们真要这么做距离还差得远呢。至于公众的言行不一，成因挺复杂，这可能是在一些情况下会出现民主或者市场失效的原因。很多“单纯”的分析师也会集体犯同我类似的“幼稚”病，这种集体癔症让市场有时候看起来有点不可理喻。

还有比现在在二级市场上对银行的看法更不可理喻的吗？

传统银行的估值市盈率在四五倍左右，分析师认为银行受到中国经济周期的影响，业绩将会有大幅度的降低，所以它们不怎么值钱。

但同时，在对银行的金融管制松动后，一些其他类型的上市公司提出申请要开办银行的时候，市场对它们的估值却大大提高。银行还没办，有的上市公司的股价就已经增长了1倍，PE达到50多倍。这说明市场认为将要新开设的银行至少要值50倍的市盈率，其实按照更详细的计算，新开设银行的价值应该超过100倍市盈率。

你能从这两种完全相反的结果判断出市场到底是认同还是不认同银行业吗？当然，也许还有种说法，这些可能被准许开设的银行比传统银行更好，能好上二十倍。

事实会如此吗？我们看一下银行是怎么竞争的。其中最重要的两个要素是资产体量和网络质量。

商业银行为了增强竞争力都在增加资产体量。这种情况从20世纪90年代以来非常明显地体现在金融业更加自由的美国市场上。商业银行适应竞争的方法是更多地做并购，资本雄厚的大银行占领更多的市场份额，小银行逐渐走向利基市场。

在这一点上，很难让人相信那些新成立的银行的资产体量可以抢占传统银行的市场，很可能这些新成立的小银行的归宿是进入一些小的利基市场或者变成渠道贷款公司，这种业务其实就是把这些公司原来利用渠道所拥有的在途占款获得的利益阳光化了。

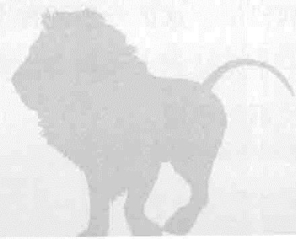
银行竞争的第二个要素是银行的网络质量问题，这个因素应该就是一些分析师犯幼稚病的病因所在，那些号称要开办新银行的公司看起来似乎拥有在未来更受欢迎的网络渠道。

我用最受瞩目的一家公司举个例子，很多人都认为阿里巴巴如果办银行对传统银行业将是一个致命的打击。但是，有多少人会把大部分资产搬到阿里巴巴的淘宝账户上？哪家公司会用淘宝账户给员工发工资？

绝大多数人喜欢淘宝，这并不代表绝大多数人愿意把自己的银行业务放到淘宝上。成熟银行的网络背后有很多年的风险管理经验、稳定并且几乎不出现错误的信息系统来支撑的，也正是因此，才建立起了几乎等同于中央政府的信誉，而那些新银行需要付出极高的成本和时间积累才可能达到。

在现在的情况下，那些强大的网络公司即使付出了高成本，能不能把网络做成类银行网络都很难说，因为那些大的商业银行还在加强自己护城河的宽度。

你看，现在市场的判断似乎是：好一些的银行会不值钱，而差一些的银行会比好银行值钱 10 倍。这倒提醒了投资者——赚钱的机会到了。如今最明智的做法就是买进那些好银行，而卖空那些现在还被认为更值钱 10 倍的差银行。



3.13

投资自媒体是个蠢主意

我身边有很多巴菲特的效仿者，比如巴菲特吃汉堡他们也吃汉堡，巴菲特喝可乐他们也喝可乐。最近传说巴菲特做投资决策的时候会洗澡——巴菲特就是在浴缸里决定投资美国银行的，而且巴菲特自己也承认了——这绝对会导致很多人抱着 iPad 跳到浴缸里。其实这种行为除了能增加 IT 产品的损坏率，并且更有可能造成一些家伙在浴缸里滑倒导致骨折之外，对你的投资决策的改善毫无意义。但是，不少人都会很骄傲的这么去做，因为巴菲特这么做了。

最近，我的很多朋友和前同事都去做“新媒体”。他们大多数以为把内容放到社交网络上就是新媒体，而且这是以后媒体的发展方向。其实这种想法和那些以为在浴缸里看投资报告就能成为巴菲特的人认识世界的水准差不多，当然我的这些朋友是很聪明的，他们这么做也许是为了自己的生计考虑，如果是这样则无可厚非。

比这种“新媒体统治未来”更蠢的一种思路是，所谓的“自媒体”在未来会获得很棒的盈利，很多风险投资都在着急地往这种思路上面投钱。

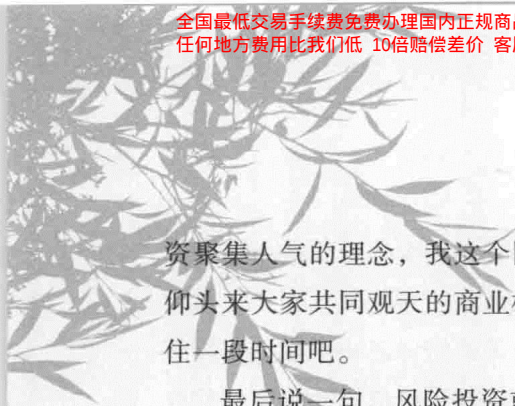
为什么说投资自媒体是个蠢想法呢？我们可以先看下自媒体是怎么赚到钱的，这无外乎两种方式：一个是卖广告，就和传统的杂志一样；另一个是让别人像在自助设备买饮料一样，投币看内容。不幸的是两种方式都行不通。

我们先说卖广告的问题。一般情况下，有点档次的纸媒杂志都是靠卖广告活着的，一个考验大家商业逻辑的问题是，为什么所有卖广告的杂志都做不成大公司？因为所有评价一家公司的指标都必须建立在较高的营业额之上，否则对评价这家公司是否具有投资价值毫无意义，营业额之于公司类似于统计学的样本群，样本太小统计数据就没意义。一家很棒的杂志瓶颈在于它不能像贩卖可乐的公司那样很轻易地扩大产能，也就是在不付出非常高的成本增量的情况下，一本杂志很难做得很厚，或者做了一本很杰出杂志的人难以再做好几本同样杰出的杂志。这种原因很复杂，笼统地说，是因为创意产业很难像可乐公司复制产品那么简单，而且对杂志进行公司化管理是非常难的。自媒体和杂志类似，而且产能问题将更严重。因为其内容极其个性化，那个自媒体的核心人物想要把自己的想法放大成很多内容比一本杂志还要困难。

如果有人幻想大众会投币去看一个自以为是的中年男人谈古论今其实是件非常离谱的事，不是不可能，是概率非常小，而自媒体的低门槛会把这种小概率变得更小。而且众多的参与者还令自媒体的产品周期让人担心，我怀疑这种产品周期会短到还没听到硬币投到钱箱里发出的叮当声，这个产品的周期就结束了。另外，自媒体人都是一些博古通今的文化人，他们的衍生价值非常有限，比如有人会去购买罗振宇品牌的服装吗？！

总而言之，自媒体也许是个解决就业的途径，做得不错的自媒体人会有还凑合的收入，但是作为一个投资项目，将是一个成本无限、可预测收益有限的活动，那无疑将是一场灾难。

有风险投资来投资自媒体，其实是个非常危险的信号，这说明风险投资的泡沫已经很大了。我曾有个大学同学告诉我有次在王府井，他仰头止血时竟有很多人跟着他一起仰头观天。我不禁想，如果按照风险投



资聚集人气的理念，我这个同学在商业区流鼻血，恐怕也能成就一种靠仰头来大家共同观天的商业模式，如果真是这样，那我还是先到柬埔寨住一段时间吧。

最后说一句，风险投资就是创业这个系统的影子银行体系，它们只是长得比较时髦但智商一点都不高，投资者对他们所指引的方向应该有点辨别能力。

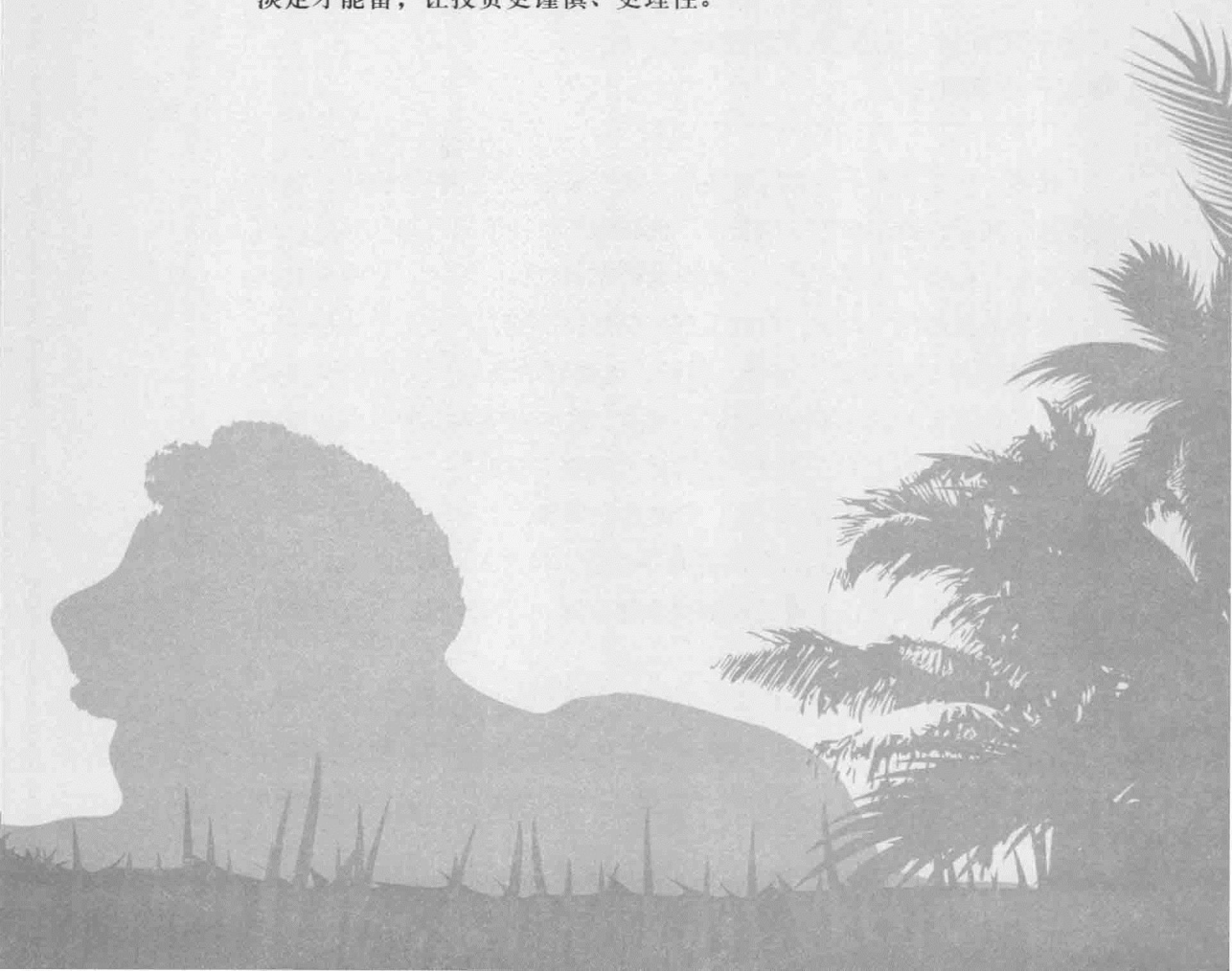
自媒体解决制作者吃饭没问题，
但是要投资赚钱绝对是个小概率事件。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第四步 伺机而动

别总想着要干点什么，一动不如一静。瞅准机会、伺机而动，需知淡定才能富，让投资更谨慎、更理性。



4.1

我总得干点什么

对投资者来讲，你如果不知道自己干什么，
那就什么都别干。

我的一个亲戚在十一期间遭遇了一次交通意外，原因是他从一个高速公路的隧道口跑步穿行，当看到一辆越野车正冲他撞过来的时候，他站立不稳，摔到了那辆车底下。那个越野车司机也吓坏了，他本来看到一个胖胖的黑影闪了一下，但踩下刹车后却找不到人。晕了十几秒钟后我那个亲戚从车底下爬了出来，还好，他受到的伤害主要是恐惧和烫伤——当时的太阳把路面晒得很烫。其实，这个中年人本来可以从过街天桥穿过这条路的，而且他过马路后什么要紧事都没有。他为什么会急着从隧道口跑过去，他的解释是，不愿意在那等，“总得做点什么”。

“总得做点什么”，这种想法还真是要命，很多人因此送了命——这是因为他们没有我那位亲戚的躺倒功力那么好——另外有的投资者也因为这种概念倒了霉。

我有幸认识一位所谓私募基金的经理，他是我认识的人中最聪明的那种，我们两个人同时接触一种新东西，往往他总能很快就找到这种新玩意的规律，而我还糊里糊涂的。在 2007 年，本来他做出了比谁都正

确的选择，估清了全部股票，把每天的工作变成看一下新闻并且等待股市暴跌。当他准备好去泰国度假旅游的机票的时候，客户的电话来了，在电话里那些小富翁们愤怒地指责他，这么好的情况为什么不赚一把；他的老板知道他卖光了股票去度假后也很生气，公司给你这么高的薪水不是让你度假的，你总得做点什么。

最后，大家的压力果真见了成效，在2007年的10月他又把自己控制的钱放到了股市上，争取再捞一把，但是后果大家都知道。当然，还有更气人的，那个私募经理后来跟我说，在2008年10月那些客户又找到经理的老板说，这么差的行情，你们不能坐等着市场下跌，你们总得做点什么。

这种情况非常像小弗雷德·施韦德（Fred Schwed, Jr）写的那本《客户的游艇在哪里》里边说的那个只会说“不”的大银行家，那个大银行家因为有足够的钱，根本不用做什么冒险的生意，所以对希望得到贷款的客户总是回答“不”。改变“不先生”的人生的是在1929年的9月，他实在经不起外边人们赚钱消息的折磨，开始偷偷地投资股市，开始他的冒险投资就像“一个35岁还没有约会过的女孩——35岁的女孩，嗯，先这么称呼吧——第一次在房间最阴暗的角落里，偷偷对着镜子抹口红”。到后来，“不先生”越来越大胆了，但是，坏消息来了，1929年开始的大萧条。

不管是我那个好身手的亲戚、基金经理朋友还是“不先生”，都告诉我们，如果你脑子里出现自己“总得做点什么”，这其实是个危险的信号，如果你实在不知道自己该怎么做，还是什么也不做更好。

另外，这个礼拜应该是1929年大萧条开始83周年，而且10月是资本市场最容易出事的时候，投资者，小心点。

4.2

认清市场上的末日论

别轻信那些耸人听闻的坏消息，
它们只是假装神秘而已。

我记得 2013 年 9 月，银行股跌得真够低，那次，我觉得所谓的纵欲时刻到了——不是劝告投资者应该借酒浇愁，去搞淫乱派对；而是说，那些有价值的股票而且价格便宜的令人发指的股票就像单身派对上漂亮而有亲和力的美女。每当这种时候，除了下跌的价格之外，各种诡异的言论又会从各个渠道跑出来吓人。

不过，这没什么奇怪的。这就像在出现了几次地震之后，一些关于地震的预测就会满天飞，比如，在哪天哪天开始地震，地震中心就在某广场边上的小卖部地下 50 米。而这次市场下跌后我收到的预测是，7 月 10 日，中国金融系统就要崩溃了。就像真有人看了地震预测以后去操场打地铺一样，我不怀疑会有人把所有的钱放到了自己家的床垫里，这无疑会给投资者的收益造成困扰。

喜欢制造世界末日理论的人，大概有两种心态：有的人就是撒谎狂，我遇到过很多这样的人，甚至我现在的同事中就有，他们造谣和撒谎并没有什么真正的目的，甚至有的谎话唯一的结果是反令他们的

社交成本提高，但是他们还是习惯性那么做。我很喜欢《第一财经》里富大人专栏中对这种人的分析——这是他们的社交方式。他们喜欢非公立性质的吓人一跳，从而获得注目。

另外一种人是功利性质的，他们希望通过一些奇谈怪论获得出头的机会，在投资和财经评论这种靠嘴皮子混饭吃的领域，投机取巧的人非常多。不单是那些无名小卒，就是很多过气的财经评论家也会这么做，这有点儿像那些老明星故意制造绯闻。

在这方面最好的一个例子是，著名的菲利普·费雪，据他儿子的回忆，费雪曾经在一次投资研讨会上参与了一次对第二天道琼斯工业指数的预测，参加会议的其他分析师都预测指数会上涨或下跌一点点，而费雪却预测道指上涨3%。小费雪问父亲为什么做这么离谱的预测，老费雪说如果预测得不够吓人，即使预测对了，别人怎么可能注意到你呢？离谱的预测，预测错了，别人很快会忘掉你，而预测对了，大家会觉得你是“股神”。结果费雪的方式成功了，第二天，道指涨了2.6%。他不但得到了这次预测比赛的奖品——一台便携电视，而且还被大家请上讲台，讲述自己对经济形势的看法。

如果你也是此界中人，也想通过奇谈怪论获得粉丝，那么我不妨总结一下。

DIY 末日预言

1. 要做坏消息。坏的预测比好的预测更加引人注目，这是因为投资者对损失的恐惧要远远大于收获的欣喜，据说这种差距的比例是 2:1，也就是说损失一块钱的痛苦程度要盈利两块钱的喜悦才能抵消。特别是在市场不太好的情况下，令人恐惧的预测就更有吸引力。
2. 逻辑要简单。简单的逻辑才会有利于传播，所以夸张逻辑这种市场杂音总是能找到一个市场中出现的现象，比如，现在银行间货币市场流动性紧张，然后把这种现象所导致的结果进行夸张，世界末日景象的出现推到不要超过三步。如果你有做 PPT 的才华，最好在你的帖子下半部加个图，名字可以叫做“一张图看懂我们是怎么完蛋的”。很多观众很可能略过你的文字，直接去看那张完蛋路线图。
3. 要有内幕感。就像所有阴谋片电影一样，你在设计谣言的时候，最好要加上点内幕感，这种内幕似乎只有你和很少的人知道。要有一点“愚蠢的地球人，你们真傻”的感觉。最好再设计一个阴谋坏蛋群体，可以的话里边最好有个大 BOSS。大 BOSS 会让人的恐惧注意力更集中，可信度更高。
4. 最好有点儿金融知识，不要太多，但要达到糊弄人的地步。连我岳母都在麻将的茶歇期间从重庆打电话来问我：“银行的定向国债逆回购产品投资前景怎么样？”“现在为什么短期利率要比长期利率高？”你听听，市场波动的确让投资者的金融投资素质提高了，如果你想有自己的世界末日论，不上网好好查一些金融名词是很难过关的。当然，专业名词也不要太多，大概有两三个就够了。而且解释起这些词的时候要显得大大咧咧，记住这一点。

嗯，差不多了，自己开始制作吧，祝你成功，我们很看好你哦。



4.3

应该为天灾改变资产配置吗

星期六早晨我接到一个理财师朋友的短信。大概内容是现在世界各地地震不断，很多客户都来询问他保险的信息。他想问问我，有没有让客户在这个时间多买保险的理论依据。话里话外，这个理财师朋友的兴奋之情溢于言表。这让人想起，那些对资本主义的批判和控诉，比如律师希望犯罪率升高，玻璃工希望全城所有的玻璃都碎掉。有的理财师很可能希望灾难性事件再多一点，这样很多人都会被吓得赶紧去买保险了。

人们总喜欢这样，为近期的新闻而改变自己的投资方向和资产配置。比如在2007年人们喜欢把钱都投入到股市中去，现在，大部分资金又往房地产市场里跑，当然灾难也是这样的，只不过它和股票市场与房地产市场的赚钱效应相反，应该叫作吓人效应。

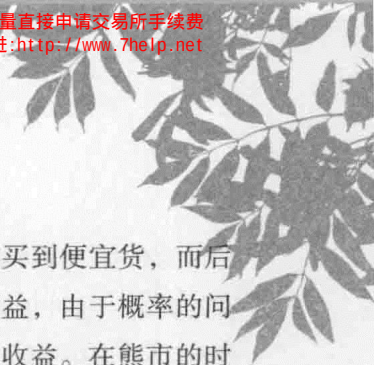
就像古代先贤孟子和齐宣王的对话里所说的那样，当时齐宣王因为看到有人牵着一头牛去祭祀一口新铸造的大钟，而那头牛面临死亡时表现出的哀伤表情，让齐宣王发了恻隐之心，让人去把这头牛换掉，而换一只羊进行祭祀。孟子分析齐宣王的行为时说之所以用一只羊去换一头牛不是因为吝啬，也不是没有怜悯心，而是他只看到了牛的可怜表情而没看到羊的可怜表情而已。

这种吓人效应对于保险公司来讲的确有效，而吓唬客户最好的办法是“反推法”。比如保险销售人员在展业的时候（“展业”这是个专业名词，它类似于过去江湖人士互相称呼的“老合家”，如果你听到哪个人说“展业”，那么他八成是个保险从业人士）总是这样讲，某某人死了以后，他没有买保险，然后他妻子无依无靠，这个想象中的可怜女人还会充满怨气地在故事中对待后来才上门的保险推销员，埋怨他怎么不早把保险卖给她。这一招，总的来说很有效。当然只有汽车保险的推销员不会过多地选用这一招，因为如果在汽车保险公司的门口挂满了车祸的惨状，而保险推销员也把车祸描述得很易发生的话，那么客户可能干脆选择卖掉汽车坐地铁上班了。

不过如果公司人因为美洲常出现地震而求助于保险策划师，倒不是因为保险策划师的恫吓或者是对海地和智利的报道过多了，倒很可能是由于美国的一部《2012》给公司人留下的印象太深。我的一个前同事的妻子，在一次聚会上就曾跟我们郑重其事地探讨过，如果2012年真发生了大灾难该怎么办，最后的结论是要在2012年以前把全世界值得去的旅游点都去一遍，不知道她是真这样认为还是借此来达到特殊目的。不管怎么说，如果她实现了她的目标，这对她丈夫的钱包倒确是场大灾难。

要做个正向还是反向投资者？

对于这种突发事件的看法，市场参与者的判断是不同的，有的参与者认为新闻放大了事件本身，而最正确的投资决定就是与众多投资者的市场行为相反，而另外一些参与者则认为，在很多情况下，大众对新闻的反应不足，所以他们会大众比较犹疑的阶段就开始“还原”新闻应



该对市场造成的影响。巴菲特往往在市场暴跌的时候买到便宜货，而后一种信息放大者，会在市场疯狂之前再赚取更多的收益，由于概率的问题，他们都有可能在市场发展的不同阶段获得不错的收益。在熊市的时候反向投资者会相对获得好处，而在牛市正向放大信息的投资者则会赚得更多。

相对应于大灾难来说，把所有的钱都用在消费上的投资者，就像前边所说的那个谋杀她丈夫账户的朋友的妻子，这种人就是反向投资者，一窝蜂去买保险的投资者就是那些正向放大者。无疑，大灾难是个无可比拟的大熊市，如果传说中的大灾难真到来，那么加大保险投资将是最愚蠢的投资行为，因为那时候，即使投资者不在大灾难的时候消失，这种规模的大灾难也足以造成所有的保险公司破产。虽然当局对保险公司的破产有一定限制，但是这种级别的灾难，那些限制者是否还存在都很难说，他们恐怕早都坐着方舟逃跑了。结果就是，投资者省吃俭用，血本无归。如果大灾难没有发生，那投资保险的投资人也不会有什么好的收益，因为，如果把钱交给保险公司是众多投资者的选择的话，那么保险相关的费用就会上升，等于这些投资者花高价买了一堆没必要的东西。

所以面对大灾难的可能性，投资人对保险的态度最佳选择排序应该是：最差的选择才是多多地购买保险，其次是应该尽量消费。而最佳选择是，根本不为这种莫须有的灾难埋单，而且不要看《2012》这种逼真的灾难性电影，有些公司人心智还比较纯真，他们难免会信以为真，或把这作为一种暗示放在心里折磨自己。

小心群体性癔症

灾难分两种可能，一种是参与者的行为其实与灾难本身没有任何关系，也就是说并没有人可以影响灾难的变化；另一种是参与者自以为自己

的行为会对一种灾难产生“影响”，人类总会以为自己可以控制这种莫须有的灾难，这种想象大概可以归为一种神经病学现象，医学叫法是“群体性癔症”，有时候，“群体性癔症”会把一件没有的事变成一场灾难。

就像著名汉学家孔飞力所记载的一个故事。1768年，清乾隆三十三年，一种叫作“叫魂”的妖术恐惧突然在中国爆发。据说这种妖术恐惧从大清帝国最富庶的江南发端，沿着运河和长江北上西行，迅速席卷了大半个中国。愚夫愚妇们受这种妖术恐惧的支配相信妖术师可以通过人的发辫、衣物，甚至姓名来盗取其灵魂为自己服务，而灵魂被盗者则会立刻死亡。从春天到秋天的大半年时间里，整个国家都被这种妖术恐惧动员起来。小民百姓忙着寻找对抗妖术、自我保护的方法，各级官员穷于追缉流窜各地频频作案的“妖人”，而身居庙堂的乾隆皇帝则寝食不安，不断发出谕旨指挥全国的清剿。折腾到年底，在付出了许多无辜的性命和丢掉了许多乌纱帽后，案情真相终于大白，所谓的叫魂恐惧只是一场庸人自扰的丑恶闹剧：没有一个妖人被抓获，没有一件妖案能坐实，有的只是自扰扰人，造谣诬陷，屈打成招。沮丧失望之余，乾隆皇帝只得下旨“收兵”，停止清剿。

我们传说中的灾难大多如此。

吓入效应对于保险公司来讲的确有效，
而吓唬客户最好的办法是“反推法”。

大灾难真来了怎么办？由它去吧。



4.4

不焦虑的投资

如果一个投资者的投资业绩非常令人失望，除了在投资的直接原因之外，不如也在其他方面找找原因。就如同查理·芒格和我都说过的，投资和很多方面的知识都是融会贯通的——我的确说过——其实在现实生活中，很多投资者投资出现问题的原因并不是什么投资的问题，而是由于他们自己感觉生活压力太大，过于焦虑。人生处于一种过一天算一天的状态，更别说搞好投资之类的问题了。

也许真的是这样，要解决投资问题，就先解决焦虑的问题吧。

我不知道有多少人和我有相同的毛病，在不知道一个声音产生原因的时候会感到焦虑，在找到那个原因后，心情就变得坦然了——比如夏天的夜里，听到轻微的嗡嗡声，我就会被吵醒，彻夜难眠，在发现这个声音的源头是楼上的空调外机后，我就能安然入睡。人们的焦虑也是这样，如果能找到焦虑的原因就能缓解焦虑问题。

这是一项挺有趣的工作，幸运的是现在的脑神经学据说已经发展到了相当深入的程度，据说有的实验可以把一个脑子泡在营养液里，测试脑子各个部分的工作状态——这个实验听起来真恐怖啊。

其实人们焦虑的源头神经学家们早就找到了，那些令人不安的信息来自于人脑中的一个小家伙——杏仁体，它专门负责告诉人们，什么时候应该退缩逃跑。杏仁体是几百万年来人类进化的结果，比如我们的祖

先在非洲大草原的时候，通过杏仁体的焦虑信息知道遇到狮子应该逃跑，不要试图用手拿烧红的木炭。

杏仁体短期作用，分泌出的激素可以让人们产生应激反应，这种反应可以让人们在短时间内具有一点超能力，但是如果杏仁体长时间释放焦虑信息，人们的大脑则会自动停止思考，处于抑制状态；而从理性的角度来说，人们遇到令人焦虑的问题会想立刻做点什么，这种矛盾就更加大了人们的焦虑程度。这也许就是我的焦虑之源。所以，感到焦虑的时候，一种解决办法是强迫自己想一件有趣并且动脑的事，让大脑摆脱抑制状态。

这种焦虑的状况在人们做出投资决策时也会体现出来，2005年，美国行为学家巴巴·西弗做了一个著名的实验，他让一组投资者做20轮投掷硬币的游戏，每次投掷前都让这些参加实验的人决定自己“投不投资”。如果投资，那么实验者猜对硬币将获得2.5美元，而猜错将损失1美元。

如果参加实验的人是理性决策应该参加每次“投资”，因为很显然，他们平均可获得1.5美元的期望收益。但是绝大部分投资者在参与投资并且猜错几次后，基本放弃投资的机会。这种表现很像投资者在熊市中的表现，越是到熊市的后期这种关于投资的焦虑感越是明显，投资者在熊市的后期尤其会错过很多好的投资机会。

此外，焦虑还有个坏处就是让人发胖，这是因为抑制状态本身就会令人发胖，而在应激状态下产生的能量物质不用也会转化成脂肪堆积起来。这和投资无关，算是我免费的一个提醒。



4.5

去超大城市才能娶到美女

——为什么一线城市的美女那么多

如果你想娶到美女，从概率上讲，
你应该去大城市。

我身边经常有同事和朋友对我说，他们要离开北京去一个二三线城市发展。所去的城市大部分是他们的故乡，而这些人大多 30 岁左右，这种话在 2013 年春天达到了高峰。我猜这很可能和北京春天的空气质量有关系。另外，就是北京的房地产价格，这实在让这些年轻人绝望。

因为工作和亲戚的关系，我会有一些时间在几个一线和二三线城市之间来回窜，根据我的了解，我并不赞同回家。

不赞同的一个原因是在二三线城市的生活成本正在大幅度上升。这主要是因为这些年中国人的恩格尔系数下降造成的——也就是在整个生活消费中，食品消费的比率越来越低——很多中小城市生活的原来生活成本较低的主要原因是由于农业原产品的成本低。但是如果食品消费在生活中占的比例变小，而其他工业产品消费所占比率加大，生活成本对比就会产生变化。

这主要原因在于物流。很多工业产品，比如服装、IT 产品，它们正在成为生活必需品，而这些商品的物流方向正好和那些原产品相反，要

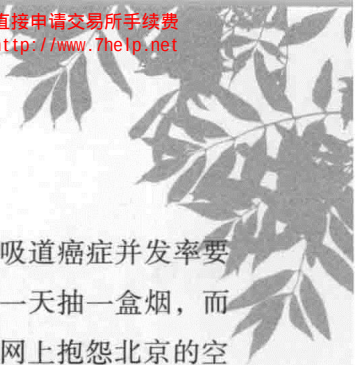
从一线城市运往二三线城市，所以在二三线城市这些产品的价格可能相对于一线城市会更高，同时在一线城市这些工业产品销售量更大，经销商也可能因此做出更大的让利，而事实也是如此。

当然，我上边所说的没有把居住成本加进去，但是在一线城市的收入增幅同样大于二三线城市，这种增长足可以覆盖居住成本带来的生活成本差距。

还有很多人希望回到家乡的一个理由是，他们希望中国城市将会迎来一个平均发展的情况，回家发展会在未来的状况下占据一个有利的竞争位置。这种想法是比较不靠谱的。因为即使中国经济真会更加平衡的发展，但是要经过的时间是非常难以预测的。而获得高收入的人群之所以有高收入是因为新投资进入新产业，而不是旧产业的利润率随着经济发展的利润率大幅度上升。打个比方，一个有拥挤恐惧症的人要在上班的时候感到更舒服一点，最有效率的方式不是把闹钟调到五点半或者跑到公共汽车的始发站去等车，而是应该去买辆私家车。

在一线城市和二三线城市的一个很大区别是，一线城市更趋近一个“生人社会”，而二三线城市更趋近“熟人社会”。一个熟人社会可能是令人惬意的，在那些熟人社会的边缘，就会处于无管理的真空状态。在生人社会为了弥合这种“边缘”会产生很多边缘缝合职业——这就是人们社会性产生的溢出效用，而这些职位的产生本身是为了增加整个社会的效率的。更有效率的社会获得高收入的概率要高得多，这也就是美国人的收入要比莫桑比克人高，北京、上海人的收入要比贵阳人高的最主要原因。

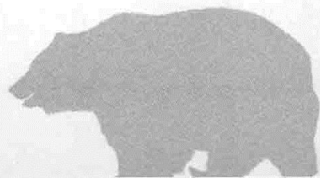
至于空气，我想这是个阶段性的问题，就像我们前边说的，在北京、上海这种生人社会里，空气问题并不会持久地影响人们的生活，因为空气明显得像个公共池塘。而且，北京的空气也不一定像大家想象的那么



糟糕，我的依据是中国癌症发病率的调查，北京的呼吸道癌症并发率要低于全国平均水平。我认识的人中有几个喜欢熬夜，一天抽一盒烟，而且爱吃街边麻辣烫和烤串的家伙，他们却喜欢整天在网上抱怨北京的空气并且时不时戴着个“猪嘴口罩”。我相信如果他们的健康状况真有什么坏情况，空气影响所占的比重肯定很小。

另外，我经常去一个被认为盛产漂亮女孩的城市。但是最近我发现概率比以前要小了很多，而上海和北京的这个比率却有所增加——当然，这个主观的指数很可能跟我的年龄增长导致的审美变化以及我进行考察的那天的气温有关——有关上海的一个数据印证了我的观点，那就是上海的单身女性要比单身男性高 30%，这种现象在北京同样存在。我喜欢这个数据，它起码能说明两个问题：首先，女性的生存适应能力比男性强；其次，在这些大城市生活，不会太枯燥。

当然，我对这些要回家的人的劝告也许完全是无效的，因为我所知声称自己要回家发展的人中真去这么做的只占二十分之一。



4.6

一个合格的创业者

如果你也动过创业的念头，那就看看创业者的特点你都具备吗？

创业者大多数是些聪明执着的年轻人，他们对自己所从事的工作非常自信投入。这比跟那些整天慵懒地坐在办公位里患得患失、满腹牢骚的公司人打交道要令人振奋得多。

当然，这种令人振奋是有原因的，创业者绝大多数都在用别人的钱——天使投资或者更小号的 PRE 天使投资——在做自己想做的事。这不是讽刺，应该感谢幸亏有了这些风险投资（VC），虽然大多数 VC 从财务角度讲都是非常愚蠢的，但是总体而言，这的确给生活增加了新的希望和乐趣。

在这段时间我大概接触了几十位创业者，我对他们的创业规律进行了总结，这些建议不是给那些创业者，而是给那些想要创业的公司人。

年轻时候就出来混

在我接触的这些创业者里边，大多数人很年轻就出来混，他们一个特点是学生时代学习成绩非常出色，然后他们那些无处安放的荷尔蒙开始刺激他们去做点更刺激的事。我现在真后悔那时候我把太多时间放在了女孩和麻将事业上，虽然当年并没有 VC。这些人开始创业的年龄在 20 岁左右。

在创业者中，还有个特点，年龄比较大的创业者，他们更关注公司的盈利，而在大学期间开始创业的人，则对自己做的事是不是更带“感”更有兴趣。不少创业者公司的氛围非常像一个班的同学在准备办一场晚会，这种情况使得一些加入者虽然拿着比较低的收入也能乐在其中。这虽然很有趣，但是同时带来了相应的问题，一个是同学总会长大的，另一个是公司化程度差，从而导致公司运营起来比较颠簸。这段时间有点像一个人的青春期，有的比较出色的创业人很快就安全度过了，而对另外大多数人来说就没那么好办。

创业一次不行就再来一次

在创业者中，很少有创业一次就成功，甚至很少有第一次创业就持续三年以上的。如果一个人在大学时代甚至更早就开始创业，第一次的试错成本在那些创业者本身看来是非常低的，所以他们往往还有勇气再去尝试创业；而对于那些年龄比较大的创业者，如果创业失败他们面临的社会压力会更大，比如说，“看看你的同龄人已经当上总监了，而你还一事无成”！这种社会认知的压力问题也许是因为很多创业公司的创始者很年轻，而联合创始人却要年长十几岁的一个重要心理原因。

第一次创业失败，只要这个创业者做的不是很离谱而让自己恶名远播，那么这种失败对于创业者来说就是一个优势，因为VC其实存在严重的“路径依赖”。VC投资经理们的工作是要掏钱给别人，从人性的角度讲他们不愿意把这些钱交给那些更陌生的人，而倾向在原来的“失败者”中挑选还过得去的家伙。在我所接触到的那些创业者中，他们平均创业过两三次，虽然不见得公司越做越成功，但是他们获得的融资基本上越来越多。

别以为人人都能成为乔布斯

创业者中男性的比例要远远大于女性，这里的原因挺复杂的。首先的原因是，VC更关注TMT（数字新媒体），所以创业公司中以“技术男”做班底的比较多。另外一个，从社会心理层面上说，女性似乎普遍不如男性更加专注于一件事情——我一直认为随着社会管理结构的完善，女性在社会中的作用会超过男性。这些长头发的家伙具有更强的适应性，更洁身自好，寿命比其他同类要长。但她们还没占主导地位的一个重要原因就是她们还不够专注——不过，随着VC的加入，这种创业者的专注也受到一定影响，他们中大多数人都想过在价钱合适的时候把自己的公司卖掉。当然，拿了那笔钱他们大多数人会再开始一次新的创业。现在已经不是人人都想当乔布斯的年代了。



4.7

投资解决宅男就业

塔勒布曾经描述过一只火鸡。这只火鸡一直过着悠闲的生活，早晨起来吃吃米，然后散散步，晚上伴随着农夫放的乡村音乐按时进入梦乡。它可能还会对路过的麻雀说：“哎，年轻人，生活应该像我这样，这当然需要点儿运气。”但是到了感恩节的前一天，一切都变了。

我觉得我有点儿像这只火鸡，在某个星期我预测欧洲杯预赛将出现更多的平局后，就一场平局都没出现过，那只火鸡以为感恩节前一天会和以往一样，而我以为这届比赛还和以往一样。虽然平均押注的方式没让我损失太多金钱，但更严重的问题是，我在看球的时候因为希望出现平局，所以就会希望双方都不进球，这使我在一起喝啤酒看球的一小圈人中被赋予了坏名声——“实用主义”“没立场”甚至“神经病”。

我总算积攒起的一点对投资的预测自信，被那次欧洲杯毁了。不过自信这种特质，在以后的投资过程中是值得保持的吗？

在其他行业，自信几乎是最重要的品质。马尔科姆·格拉德威尔的《引爆点》里也叙述了这一点，他举的例子是，职业冰球队梅迪辛哈特猛虎队。这个队的队员绝大部分都出生于每年的前三个月。原因据他分析是因为这些人在同龄人中属于“大龄”，在儿童时代他们比同年龄的人发育得更早。在冰球早期训练中，发育早的人会更有自信，这种自信会使人们的整个人生受益。在对美国总统的特质统计中，自信同样重

要，人们开始以为高个子的人会更容易当选总统，这很可能是人们故意放大了总统的形象所造成的。但后来从统计中看并非如此，美国总统的平均身高只是略高于普通人。但是，这些总统在青春期都是高个子，他们是长个比较早的孩子，在中学时代傲视人群让他们自信满满。

但是看看那些著名的投资家吧，我把我能想到的总结了个遍，他们包括巴菲特、索罗斯、罗杰斯、格雷厄姆、坦普顿爵士……大约20个人，其中只有巴菲特的伙伴芒格出生于1月1日，其他人主要出生在下半年，而他们的身高也要比西方人的平均身高矮一些。投资家的高中时代，多半属于暗恋拉拉队长又不敢表白的那种男孩。

我又统计了下，华尔街的那些投资家。和我上边所说的大投资家的区别是他们服务于大的金融机构，结果要稍好一点，生于每年前三个月的人要多了些，其中包括著名的彼得·林奇，但是这个结果还是比自然概率要小。这些投资家的具体身高难以统计，但是从他们的照片上可见一斑。这些富豪中很多人的身高只到他们漂亮太太的耳朵附近，从后边看上去，就像那些女士斜挎着一个穿西装的双肩背包。

如果格拉德威尔总结的是对的，那么投资这一行可能就是讨厌“自信”的行业。这是为什么，我也不太清楚，不过投资很可能是解决宅男就业的一个好出路。

4.8

更好的更好和更坏的更坏

记得我们大学的时候喜欢玩一种赌博游戏，就是四个人打麻将，而不能直接参与麻将的人可以对参与麻将的人下注，打赌谁赢比赛，下注最后截止时间是参与麻将的四个人出完第一轮牌之后。有一次我发现那四个选手中有三个都多抓了一张牌，当时宿舍里声音乱得很，多抓牌的事偶然会发生，但三个人都犯了这个错误实在难得，我觉得好机会来了，于是在那个正常抓牌的同学身上押了大注，我半个月的饭票。我当时估计最坏的结果是这次大家谁都没和牌，我也可以拿回本金。

但是，这局没有结束的时候，学校宿舍管理处的老师带着保安来了，凡是在麻将桌上出现的现金一律被没收。

实际上，世界没有那么差，坏的结果比想象的坏，而好的结果往往也比想象的要好，比如没去上课，考试仍旧过了，随机买了一只莫名其妙的股票，一年后它的价格竟然翻了一番……只不过我们会轻易地把这些好运气一带而过，认为好运气带来的收益都是我们本来应该得到的那部分。

不管是好运气还是坏运气都会严重影响或者说是破坏投资者的投资决策系统。因为人们在做出决策的时候会假装依赖概率，实际上更依赖结果。比如，我在大学期间就再也没有在那种下注游戏中对一个极大概率事件下过一次大赌注，而前边说过的那个股票投资者可能更愿意用随机性来选择股票，并进而编造笑话嘲笑各种投资专家。

对于投资者来说，媒体在大多数时候是朋友，不过它们也对投资者这种结果依赖判断起到了进一步加重的作用。所谓进一步加重的意思是，媒体只关注到众多投资决策中的最差结果和最好结果，而这种关注，进一步扭曲了结果出现的概率，从而也让通过媒体获得信息的投资者风险判断进一步失准。

在 2007 年金融危机中获益最多的投资家可能要数 Paulson & Co. 公司总裁约翰·保尔森，他通过做空房地产次级债和衍生品赚了不少钱，媒体曾经对他做了连篇累牍的报道，并且封他作“华尔街之王”，但是在 2009 年后的几年，保尔森的投机成果就没那么好。

不过因为在这几年中保尔森赔掉的钱在投资界算不上最好或者最坏，所以媒体对他的关注度没有原来那么高，在很多投资者心中保尔森还是“华尔街之王”。

艾弗里特曾经提出过量子平行宇宙的概念，如果他说的是真的，那么对风险的预测将给我们带来一好一坏两个消息。

好消息是：艾弗里特认为当你掷出骰子的一瞬间，你实际上掷出了每一个状态，骰子在不同的宇宙中停在不同的点数，而你看到的结果只是众多宇宙中的一个；坏消息是：我们离下一个世界的距离大概是十几亿光年。

实际上，世界没有那么差，
坏的结果比想象的坏，
而好的结果往往也比想象的要好。

4.9

大猩猩比聪明人更高效

小时候有个理想想做个动物园的饲养员，养猩猩。

这个想法现在还一直影响着我。在所有的电视节目中，我最喜欢的是关于动物的纪录片，特别是关于猩猩的。比如，最近我就看了一部很有趣的关于类人猿的片子，其中有一段内容是说德国莱比锡的马普研究中心对人类幼儿和猩猩做了一系列实验，想看看我们和它们到底不同在哪里，为什么现在的结果是我们饲养它们。

在这个实验中，人类幼儿在大部分项目上显示出了优势，但是猩猩也有做得比人出色的地方。比如猩猩的短时记忆比人要强得多。我想如果让一头黑猩猩参加江苏台的那个“最强大脑”节目，可能也会有不错的收视率。

另外，猩猩还表现出了一个强项。实验人员在一个透明的大盒子里放了一些小礼物，给孩子的礼物是彩色贴纸，给猩猩的礼物是糖。

组织实验的科学家分别在孩子和猩猩面前对盒子做了一系列操作，然后再从盒子里拿出礼物。观众可以很明显地看出，科学家的操作和拿礼物之间并没有直接关系。

但是，当科学家让孩子和猩猩也去拿礼物的时候，区别产生了。孩子虽然看出那些操作是多余的，但是他们还是模仿起科学家的操作，先比划一套之后再去拿贴纸，而大部分猩猩——12只中的8只——省略了一切多余的动作，直接拿到了糖。

在这个测试中，猩猩显得更有效率，但是孩子则体现出对被效仿者的尊崇，所以会在成长过程中学到更多的东西，这也是人类和猩猩在智力水平上产生巨大差别的原因之一。看来，高效率有的时候反而是有害的。

人虽然因为低效而获得了进化优势，但是几乎所有进化得比较出色的聪明人，都在追求高效率。投资领域，更是聪明人辈出的地方。

大家都希望以最直接便捷的方式拿到糖——其实不少人就是因为认为投资是离“糖”最近的领域才参与其中的。

比如长期资本管理公司的约翰·梅利韦瑟，他在20世纪70年代进入华尔街，加入所罗门兄弟公司不久就发现了最高效的赚钱方式。那就是，同一种产品的期货和现货是有价格差距的，而这两个价格会越来越趋近，投资者所要做的就是市场上卖出高价格的，买入低价格的，如果这个价格差非常小，那就用非常高的杠杆进行投资。

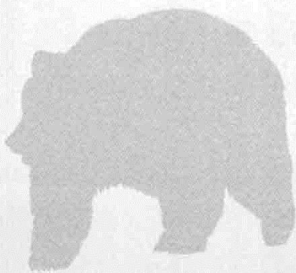
这种操作方式，被梅利韦瑟从所罗门兄弟一直延续到长期资本管理公司。在这个过程中，他还通过各种手段增加自己的效率，比如让诺贝尔奖金获得者进入自己的数据模型团队，公司完全互联网化——当时是20世纪90年代中期——对亏损的生意继续加大杠杆。

大家现在都知道这家公司最后由于巨额亏损而被便宜收购了，其中的一大原因就是梅利韦瑟所带领的高效率的聪明人没有注意到他们的高效率已经超过整个系统的效率太多，而这种效率不匹配，在某些时候会造成高效率的一方流动性出现问题。

当然，虽然高效率偶尔会出现问题，但从正常的认知来说，由于资源的稀缺性，大多数高效率是好的，所以我们还是要追求高效率。

问题恰恰就在这里变得非常复杂。人类——说人类有点儿太夸张了，就是你和我吧，你和我暂时还无法根据知识和本能发现我们的活动中哪些程序是应该被简化掉的，哪些又是不能的。

很可能，我们做了一些高效率而从长期来说是错误的选择，而在平行宇宙的另一个层面，一群做了正确选择的猿人，比我们进化得更完美，只不过我们很难知道那是什么样的。



4.10

婚姻减少非受迫性失误

婚姻到底是不是件好事，很多人看法不同。除了婚姻有创伤的人之外，我感觉，70后结婚年龄要大大晚于80后和60后，并且他们会更晚要小孩，离婚率也偏高。这很可能和这个年龄层的人在青春期受到的节育教育有关。相信这种婚姻家庭平均状况会给这个年龄层次的人的个人财务状况带来负面的影响。很明显的一部分是，离婚会分掉你的资产并且折磨你的神经——其中还有很多“摩擦费用”，比如律师费，还有糟糕的婚姻会影响一个人的工作状态。

当然，说结婚对个人财富有益，却只能相对离婚展示优势是很可笑的。在一般状态下，相对于光棍，婚姻对财富是有好处的。

西蒙·拉莫曾经写过一本书——《平庸的网球手的妙算》。拉莫发现，超级职业网球选手为了赢得比赛，需要打出精准的ACE球，这种球力量、角度都令对手无法应付。一般来说，在一场顶尖的职业比赛中，打出ACE球数量多的一方会获胜。但对于那些技术平庸的网球爱好者来说，ACE球是可遇不可求的，偶尔他们凭借运气也会打出ACE球，但是更多情况下，对ACE球的追求会令这些业余选手失误频率大增，频繁的“非受迫性失误”是这帮人失掉比赛的最重要原因。

如果是在财富问题上，人们会发现平庸选手的比例要远远高于网球界——这主要是因为网球选手成为高手只要拼命训练就可以，但财富

问题就没那么简单，而且也难以进行练习——一个平庸的选手会对自己的个人财富做出怎样的决策呢？这些平庸选手如果一个人做出投资决策，往往会为了追求高收益率而放弃对投资安全的考虑，而且如果在没有顾忌的情况下，人们也会倾向于在某次所谓千载难逢的机会中孤注一掷。结果，光棍往往一再出现“非受迫性失误”，更在财富竞争中被淘汰出局。

但是如果一个人结了婚，由于各种压力，他的财务决定就不能那么轻佻了。为了房屋贷款、孩子的奶粉钱、妻子的“爱”和逛淘宝的乐趣，这个家伙都要提高自己的财物安全级别，尽量减少“非受迫性失误”。比如，他们会减少换工作的频率并且更加努力工作，减少投机，增加高等级的投资行为。

另外，我婚后经历的一个经常性场景是：我媳妇半躺在客厅的沙发上看电视，而我在厨房刷碗。她说：“我有旺夫命吧？”我说：“是的，没错。”婚姻除了对我财运的改善，也让我刷碗的水平有了很大的提高。

不管怎么样，婚姻对我来说的确是件好事，
抛却其他好的方面，我的财运因此好转了不少。

4.11

一见钟情是个坏习惯

一见钟情的人最大的问题是分不清常态和基态的区别。

就像我们一直说的，理财是个生活方式问题。之所以这么说，是因为生活和理财在很多情况下遇到的是同一个问题。如果你有时间的话，先来做个小游戏吧，考一下你的智力。

有两个罐子，里面装着红白两种颜色的糖豆，一个罐子里是 9 个白糖豆和 1 个红糖豆，另一个罐子里装着 91 个白糖豆和 9 个红糖豆。如果你参加这个游戏，你要被蒙着眼睛从两个罐子中的一个里边去摸取糖豆，两种颜色的糖豆摸起来都是一样的。如果你摸的是个红色糖豆，那么你将获得 10 元钱的奖励，你会选择从哪个罐子去摸呢？

这不是一个高难度的智力题，不用把它想得太复杂了。如果你是个稍有点儿理性的人，并且不认为 10 元钱是个侮辱，那么很容易就能计算出，在第一个罐子里摸到红豆的概率是 10%，在第二个罐子里获奖的概率只有 9%。所以毫无疑问，你应该选择第一个罐子。但是现实要比试验复杂。设计这个游戏的美国马萨诸塞州大学心理学教授说，接受实验的人有 52% 选择了用第二个罐子参加这个游戏，受教育更加良好的参加试验者做的选择则更加理性一点。

我对身边的人做了类似的试验，在一般状态下，选择第一个罐子的人大概占到 40%。我也和一些人在餐桌上进行了这个小试验，酒过三巡之后，选择第一个罐子的人降低到了 20% 左右。我问过那些选第二个罐子的人，他们选择的原因是：要是选了第一个罐子的红色糖只有 1 粒，但是第二个罐子有 9 粒呢……

马萨诸塞州大学的西莫·爱普斯顿对这种心态的解释是，人们倾向于关注选择的变量的变化，而会忽略基数的存在，但在生活中似乎基数对我们的作用更大，这种现象被称作“糖豆综合征”。

如果你还没明白我所说的是什么，那我们来举几个例子吧。

比如说一见钟情，这绝对是个糖豆综合征引发的问题。当钟情者第一次遇到所钟情的对象时，觉得对方太棒了，这种很棒的感觉其实是一种极端值——产生这种极端值的原因蛮复杂的，心理学家可以解释，在这儿不讨论——而钟情者却拿这当成了两个人在一起的常量状态。错误的预期让人们过高估计了一见钟情的价值，而为此付出过多。这种过高的付出往往会导致令人不愉快的结果，所以一见钟情的伴侣却往往很难最终幸福地在一起。

这种偏好还会很明显地体现在一些赌博游戏中，比如麻将，很多人能持续很长时间进行麻将游戏，其中有个很重要的原因：他们预期自己会赢大钱，就是他自认为有可能得到那种极小概率的和牌，在预期中，赌徒会模糊获得这种“大牌”的概率，他们会把这种机会当作一种常量，特别是想翻本的赌徒更是如此。类似地，彩票钟爱者也有这种倾向，所以一种彩票能不能吸引更多的人来买的关键在于，获奖金额是不是足够大，每张彩票是不是足够便宜。至于获奖的概率，买彩票的人很少去在意——我怀疑习惯一见钟情的人也喜欢赌博，但还没验证过。

因为人们的这种偏好，很多投资机构会利用糖豆综合征进行营销。比如，在每年年末，各路公募基金都开始了年收益率冠军的竞争，这种攀比很大程度上就是希望投资者产生错觉，把当年的冠军收益率当作这个基金收益的平均值。

2012年的公募基金收益率冠军是景顺长城能源基建股票基金（260112），它的当年收益率是20.64%（见表4-1），这个收益率当然是很不错的。如果你购买一只基金，它的年化收益率接近20%，那么不到4年它就能让本金翻倍。但是你真找到了一个下金蛋的鸡吗？事实却没那么令人惊喜。

景顺长城能源基建成立以来平均的年化收益率只是不到6%。这也就是说，如果两个投资者，一个是对基金无所不知的专家，他在2009年选准了这个冠军基金并买入，而另一个是对投资毫不了解的盲人老太太，她在2009年买了她唯一知道的金融产品——3年定期存款。在3年后，那个专家和盲人老太太的收益率相差无几。

表 4-1

景顺长城能源基建基金年度涨幅				
	2013 年度	2012 年度	2011 年度	2010 年度
阶段涨幅	-9.75%	20.64%	-23.15%	19.61%



4.12

一瓶依云矿泉水的价值

在一次与以前同事的小聚会上，大家说起了庆祝生日的方式。我们的想法基本上是很俗气的，除了一位很有魅力的女同事。她的庆生方式是到所在城市她认为最棒的酒店去住一夜——住一夜的意思就是在那个酒店住一夜，没有色情暗示——那一夜花费的价格大概是3 000元左右。

我听到这个想法，第一个反应是，这的确不俗气，但是她疯了！3 000元的价格大概可以在一个周末乘飞机往返那些最好的东南亚城市，另外还包括两天绝对说得过去的酒店住宿。

我对这位女士脑子有问题的判断是在一次和老婆去星巴克后改变的。因为我当时刚在公司喝过咖啡，所以，我有生以来第一次想在星巴克点一瓶依云矿泉水，但老婆立刻阻止了我。她的命令是，如果不喝咖啡可以点一杯果汁，但不能点依云矿泉水。我知道老婆阻止我的内涵，矿泉水可以在马路边1元钱一瓶买到，依云矿泉水的制造成本大概超不过2毛钱，而一杯星巴克美式咖啡的成本起码要2元多。所以依云矿泉水的性价比数值为 $0.2/18=0.011$ ，而美式咖啡的成本价格比为 $2/22=0.091$ ，果汁同类数值大约是0.08。所以依云矿泉水太贵了。

不过对于喝过咖啡的我来说，很想从另一个角度看问题，那就是欲望。依云矿泉水18元一瓶就可以满足我喝点水的欲望，而果汁要25元，这样我反而会多付7元钱。至于果汁的成本要比矿泉水高的问题——既

然我要消费掉一定的钱来满足自己，同时又确认我消费的东西品质上都是无害的，那又何必在乎我所消费东西的制造成本呢？即使依云矿泉水一瓶卖 25 元钱，那对于一个想喝瓶水的人来说，也不过分。而这让我想起那位去住豪华酒店的女士，她就是坚持要点一瓶昂贵矿泉水的人。

我在一篇论文里看到，幸福被分为快乐程度和舒适程度两个细分变量。在心理学上，快乐和舒适的定义是不同的。快乐是指那些人们欲望得到满足时与以前经验相比的增量。而舒适则是人们欲望满足的常量，这部分给你带来的幸福感大概要等到失去它的时候你才会感觉到。

最平常的例子就是我们的手机的上网信号或者健康，在平时你并不会因为手机能上网或者能健康地活着感到有多幸福，但是，一旦失去它们就会感到它们的可贵。

从很多富裕程度和幸福指数的统计来看，富人普遍是比穷人要幸福一些的。其实我很怀疑富人在获得欲求满足的增量上能超过穷人——因为那太难了——但是很显然，富裕人群的生活舒适程度要高于穷人。

我曾在《华尔街日报》上看到一篇理财的文章，其中提到了一个爱吃墨西哥玉米片的人：这个自由撰稿人喜欢吃玉米片，每年大概要吃掉 3 000 元人民币的玉米片，理财经理就对他说，你应该把吃玉米片的钱省下来，然后到你昔日梦想去的地方旅游。这个撰稿人就这么做了……

按照上面对幸福感的分析，这位理财专家的做法很可能存在一些问题。其实他想表达的意思是，快乐程度（去旅游）的重要性要远远大于舒适程度（能自在地吃玉米片）。虽然传统观念都是这么认为的，传统的成功观念也是如此设定的，很多人认为只有牺牲掉生活中的舒适感才能获得天下瞩目的成功，然后才会获得更大的幸福感，但是这真是最好的增加幸福感的方式吗？

组成幸福的增量和常量与很多数学模型类似，从概率上说，如果你想用钱增加自己的幸福感，最有效的方式是，把更多的钱放到增加舒适度上。

增加快乐需要一些资金配置，但不要太多，因为这种投资的偶然性往往很大。

4.13

假日投资不划算

其实在春节期间，最好的理财方式是找个地方冬眠，在入睡前不要忘记关好门窗，然后记住银行卡密码。这是我，作为一个投资理财的边缘从业者多年总结出的经验，虽然结论令人沮丧，但这是真的。我们可以一条一条说说。

关于股市，对于春节期间投资股市最流行的说法是：在春节前，很多投资者会因为春节需要现金，所以把手里的股票在资本市场变现；在春节后，很多人又会把股票再买回来。所以，在股市上会出现在春节前股市下跌，然后在春节后股市上涨的情况。投资者可以在股市下跌时买入股票，然后在节后上涨时抛出，这样赚取差价。

为了这个不靠谱的定律，我查了一下最近 5 年的春节行情，发现其中有 3 年股市会上涨，2 次会下跌。就是在 3 次上涨当中，只有 1 次也就是 2010 年的时候在春节前股市下跌了。最倒霉的是 2008 年，如果哪个投资者真在春节前买了股票，期望短期套利，那他到现在可能还处于“被套”状态。

投资者根本没必要为了一点小收益去赌博 2010 年再次重现，或者说如果不希望获得长期的投资收益，基本不应该投资股市，能准确被预测的股市定律也都基本上是假的。

股市不好的话，那固定收益市场的投资会因为春节有什么好机会吗？这种情况有，但是一般的投资者可能享受不到。

这种短期投资机会有是因为在银行间市场有可能出现短期拆借利率的上涨，但是这种利益一般都会被机构投资者享受——即使是机构投资者也需要是大机构投资者——而这些机构会通过发一些理财产品给一般投资者来集资，在春节前后的收益率可能会稍微高一点，但这种“高”也就是在百分之几的小数点后边有变化，比如10万元投资，会高上7元钱。当然7元钱不应该被轻视，但是如果为了这种令人难以感觉的高而放弃其他投资机会就很不值。另外还有一点，那就是具有稍高收益的短期理财产品门槛一般在5万元以上，一般投资会获得这么高的年终奖吗？

其实，春节前后，一般公司人最要注意的理财问题是不要被那些理财宣传忽悠了，甚至有的投资理财杂志也是，他们撰写各种离奇的理财经历，给投资者不靠谱的投资指导。这种不靠谱主要是两个原因，一个是不负责任，另一个更坏，他们本来就是那些不靠谱产品的利益相关方。

说了这么多感觉上不太好的话，不过公司人应该从这些话中看出好的方面，那就是我们的金融市场越来越有效了，这意味着这个市场具有不错的流动性，更公平，一般人很难在春节这个时候获得什么了不起的特殊收益。

理财除了投资，还有消费，就是因为消费这一块市场还不是那么有效，所以在春节期间进行大的消费基本是“低幸福获得率”的，也就是说，花同样的钱，在春节期间比一般的时候获得的幸福感要少。这个原因很简单，因为人们在春节期间或多或少会有点快乐饥渴症——这种饥渴症有点儿类似于一个宅男终于等到了梦中女神的汉庭酒店约会，但时间只有10分钟——过于严重的饥渴症让人们苛求幸福时会很焦虑，这也会降低快乐感知。另外，几乎所有人都抓着一把钞票在春节期间期望

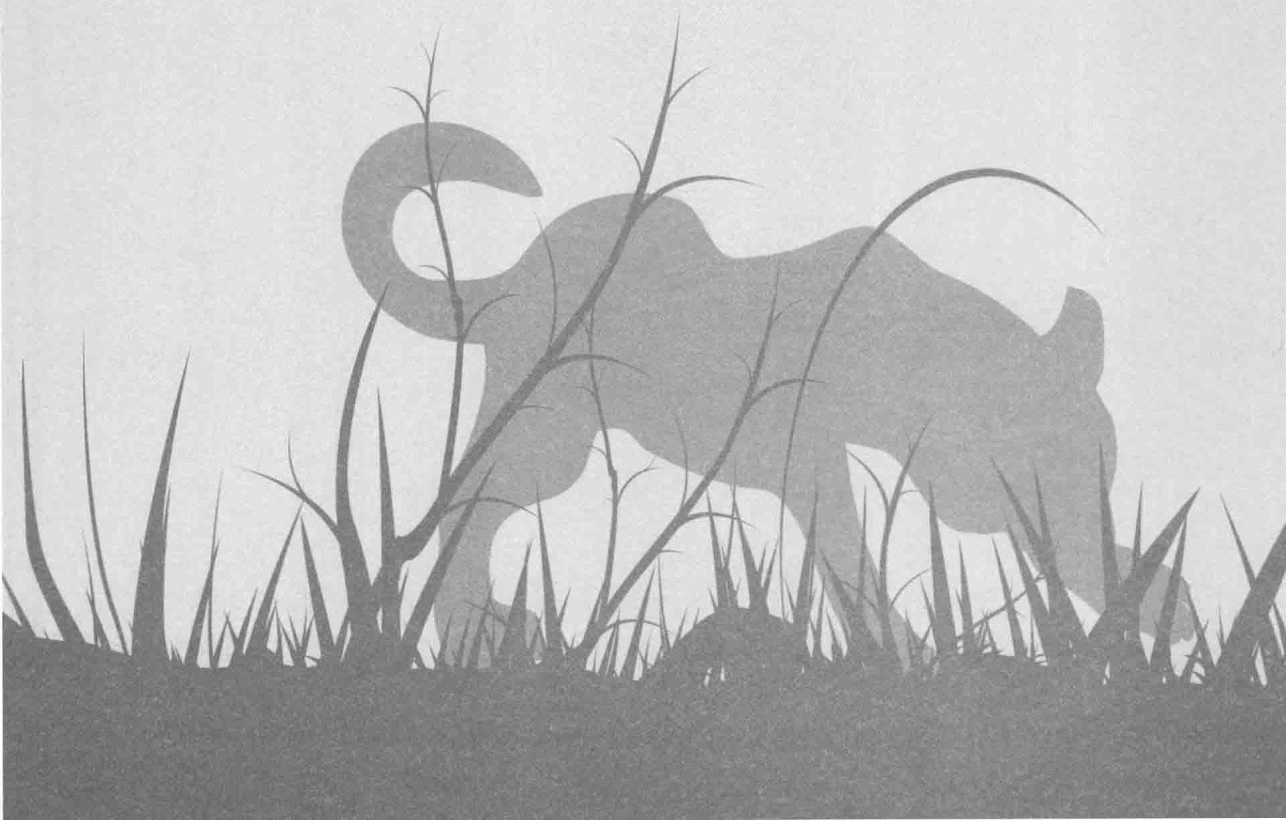
获得“幸福”，那么幸福的价格也会上涨。这种情况可以被称为“幸福感通胀”。

看了上边的话，你真会准备冬眠吗？不过且慢，我们都是生活在社会中的人，如果秉持着极端的理性只会让人形单影只。在很多时候，你必须要向风俗妥协一些，才能获得真正的幸福。

春节理财建议

1. 别信离谱的投资宣传；
2. 不要做投资冒险，给自己增加不必要的堵心时间；
3. 不要在春节期间做大的消费决策；
4. 最好不要进行国内旅行，不用问为什么，这情况你还不清楚吗；
5. 不要和主流风俗太过疏离，因为你春节后还要见人呢；
6. 分一些幸福欲求给平时，也就是说，不要轻视平时用消费来提高自己的幸福感；
7. 如果你的工作要求你不能做到第六条，那么就努力工作升职，或者再找份幸福感获得更多的工作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第五步 捕猎圣手

踏入投资丛林，有人空手而回，有人不过不失，更有倒霉蛋被丛林吞没。可还有那么一些人披荆斩棘，打到猎物、找到圣杯，他们都是投资丛林里的捕猎圣手，且看且学习。

5.1

施洛茨：做个秃鹫投资者

做那种获取腐肉的秃鹫投资者吧。

我最近越发发现自己是个孤寒的人，聚会上的话题总让我无可置喙。比如大家会谈起时髦的电视节目，但我一般只看《马拉河，生命之河》这类节目，大家在谈《爸爸去哪儿》时，我脑子里想的是鬣狗哪去了。真是有点儿轻度变态。不过，这种动物为主角的节目也是有收获的，我总结出了一些草原动物的进化规律，比如食腐动物的脑袋占身体比例一般都比较小，而需要通过追逐来获取食物的动物脑袋占身体的比例一般要大得多。总的来说，食腐动物的生存能力要更强，靠追逐获取食物的肉食动物生存能力要弱得多。造成这种结果的原因是，前者获取食物的成本要比奔跑的肉食动物低得多，而且它们有个特别棒的胃，胃酸浓度很高，可以消化那些别的动物吃了会生病的东西。

这么关注食腐动物，是因为我看了下最出色的投资者的投资清单，总觉得那些专买便宜货的投资者就像食腐动物一样，而那些主动寻找所谓成长股的投资者就像用奔跑来获取食物的肉食动物，二者之间的差别也呈现出食腐动物更容易生存的特性。

在肉食动物投资者里，最杰出的代表是沃伦·巴菲特。在食腐动物投资者里，经过长时间考验的是巴菲特的同窗沃尔特·施洛茨。从1955年施洛茨成立自己的投资公司到2002年这个老人87岁退休的47年的时间里，施洛茨的WJS投资公司经历了20世纪70年代到80年代初的高通胀，1987年的黑色星期一和2000年的网络泡沫破灭，却给其股东赢得了20%的年复合回报率。他管理的基金在扣除费用后的年复合回报率达到了15.3%，远高于标普500指数10%的表现，累计回报率更高达698.47倍。施洛茨的标准就是寻找便宜货，“如果某家公司价值1美元，而以40美分买入”那就太棒了，因为它迟早会获利。

当然，从投资结果来看，巴菲特比施洛茨要强，但是别忘了我们的另一个要素：成本。这个成本就是投资者为自己投资付出的时间和投资者本身的投资敏感水平。如果一个投资者要寻找一只成长股，比如说1980年买到苹果公司的股票，然后一直持有30年。我相信这种投资收益的诱惑是非常大的，但是我也相信，作为人类来说，做到这一点非常难。这种小概率阻止了绝大多数人成为巴菲特，不过我想如果大家要成为施洛茨则要容易得多。所以，对大多数投资者的建议是，做那种获取腐肉的秃鹫投资者吧。

秃鹫是怎么找到腐肉的

1. 坏消息在帮你

在哪能找到那些像腐食一样的便宜货？寻找这种东西首先要注意的一个指标是坏消息。市场上出现坏消息，对秃鹫投资者来说是个好消息，因为起码它们会有被买入的可能性了。坏消息基本会引起公司股价的下跌，但是并不是所有的坏消息都是投资的好机会。要想像施洛茨一样赚

钱，投资者还是要具备一定的投资或者经济常识。这里可以用的一个例子就是，湖南某重工企业和某报记者的一些纠葛。这个事细说起来牵扯了很多复杂的社会伦理问题，我们暂不讨论。如果，你看了这个记者写的一些报道并且对中国财经记者的公司经营认识水平有一定了解，那么你就会得出该公司股票会因此出现暴跌，应该投机一下的结论。

2. 业绩增长低于预期的公司

业绩低于预期，这里所说的预期都是那些分析师给的。这种事在一般情况下不怎么会出现在，倒也不是分析师真能料事如神，而是他们在公司发布季度或者年度报告之前早就和这些公司私下沟通过。所以，在这种情况下，如果公司的盈利再低于市场预期，那这家公司可能真有问题。市场会因为这个原因大大降低对这家公司的估值，表现在现实中就是股票价格暴跌。

但真实情况却不一定，如果是那种高技术公司，这种低于预期是很恐怖的。这是因为，市场认知很可能已经把这家公司未来盈利的可能性加到它的价格里了。比如，这种技术公司的 PE（市盈率）已经达到 100 倍了，然后投资者预期这家公司的盈利要达到每年增长 30%，这样过 6 年，这家公司的 PE 才能降到接近正常水平（20 倍）。如果这家公司的盈利增长比预期少，那么也就意味着，公司达到一个有价值的区域要推迟几年，而这被推迟的几年又会增加多少变数，真的很难说。所以一家高 PE 的技术公司盈利低于预期，很多投资者会抛弃它投向其他的投机品种。

但是，如果是一家保持长期稳定盈利增长，而且低市盈率的公司也遇到盈利小于市场预期的情况就不一样了。对于这类公司，分析师可能会出现误判，这种误判有点儿像有些男性面对自己妻子的审美疲劳。他们会对那些审美疲劳的公司要求过于苛刻，而忽略了整体经济情况才是

影响这些公司盈利稍逊于人意的真正原因。当这些稳健公司被市场当作破烂而抛弃的时候，秃鹫投资者的机会就来了。

3. 真的坏消息和假的坏消息

坏消息有两种，一种是真正的坏消息，另一种是听起来像坏消息的一般消息。之所以有的消息听起来像坏消息，最重要的原因是人们会弄不清一个事件到底把世界往哪个方向推动。这里一个比较明显的例子是，如果银行的存贷款利率自由化，那么对银行来说是个坏消息吗？很多人都是这么认为的，因为这种利率自由会减小银行的存贷差。在今年中国资本市场曾经因为类似的消息，造成银行类股票的价格大幅度下跌。

从美国银行的长期表现中可以找到正确答案，真正的答案是，这对银行类公司来说是个中性的消息。在布雷顿森林体系解体前，因为通货膨胀比较低，美国银行存贷差是比较大的；在布雷顿森林体系解体后，美元不再与黄金存量挂钩，通货膨胀开始变大，银行的存贷差相应变小。但是，整个美国的银行类公司总利润并没有减小。实际情况是，利润总额增大了不少，其实，银行利润总额和它们所处的经济体的资金渴求程度关系更直接，在中国这种银行牌照受到某种管制的经济体，利差缩小和利润总额的关系相关度更是这样。所以，在这种银行利差缩小的消息出来后，随着银行股票价格猛跌，就应该是秃鹫投资者买入的机会。

秃鹫投资者要打起十二分精神

不要用所有的钱投到一只“腐肉”上。

投资者最好在自己比较熟悉的范围内找腐肉。

有点儿耐心，等待的时间可能是一个月或更长。

5.2

斯坦·波尔米塔：蓝莓投资法

有时候，我们不得不承认，的确有那种聪明人存在，他们干什么都似乎不是很用心，但是最后的成绩总比你竭尽全力还要好。我的原同事里就有这样的天才，他的杰出表现有时候甚至令我嫉妒，比如我教会他玩贴条，他在第一次参加这个游戏的时候就最早猜出了答案，然后留了一大堆时间戏弄别人；他出生比我晚，但长得比我帅；更重要的，2010年我和他谈起价值投资——我认为他是跟我学的，但是他后来的投资成绩一直比我好。我觉得我的这个同事就是巴菲特说的斯坦·波尔米塔那种人：“有的人花一辈子也理解不了的东西，他花5分钟就足够了。”

我们这个草根版的波尔米塔的投资方法和我不一样，和那些整天看着电脑屏幕数“浪”画什么上升通道的投资家更不一样，我把他的投资方法叫作拣蓝莓投资法，在我看来，他喜欢那种蓝莓一样的投资品，它们不大，挺甜，单个吃有点儿费劲，收集到一起吃起来还挺过瘾。

这些蓝莓类的公司大概有几个特点。首先它们总体规模都不是很大。这些小公司只是一些利基行业，或者一个区域性行业进行比较单一的业务。对这种公司的投资大概和一般人的想法相反，大家都会喜欢自己投资的公司在一个前景无限大的市场上，而非常厌恶这种小市场公司。

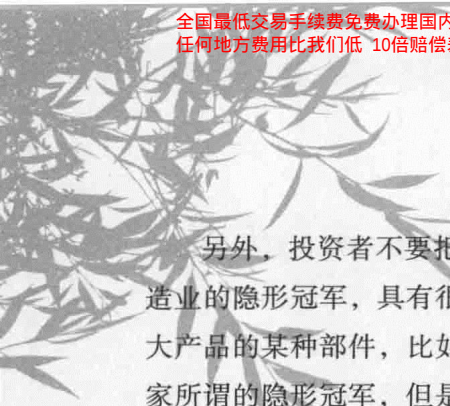
这些公司在这些小行业有相对的垄断性，它们的市场占有率大概应该超过 50%。这些蓝莓公司对自己的产品会有一些的定价权，比如每年把价格涨上 3% 或者 5%，它的客户都不会提出什么太多的不满。所以虽然它们的成长速度不一定很快，但是它们可以靠提高效率或者逐渐提高产品价格来使公司获得逐年上涨的收益。

蓝莓公司因为所在的是一些小行业，所以这些公司整体规模都不算大，它们也不是那些固定资产和刚性成本占比非常高的公司。所以，它们不会因为投资过多的运营资金，让它们的投资收益受损。而且蓝莓公司不是强周期性公司，他们的收入相对稳定。

蓝莓公司还具有不错的客户黏性，这正是它们凭什么能提高价格，客户还不会抛弃它们的最主要原因。对于很多客户来说，更换供应商实在太麻烦了，还可能因此造成很多不必要的风险。

这种公司到底什么样呢？我这个同事的投资组合中有一家生产心血管支架的公司，它们在香港上市，基本就是个蓝莓的典型。这个典型蓝莓和另外一两家公司共同占有中国心脏支架的市场。它们的客户主要是医院的心外科大夫，大夫不会问要做手术的病人喜欢蓝色还是浅粉色，而大夫一旦使用一种支架就不会随便更换，在后期维护问题上，蓝莓公司又可以赚到钱。而且人们得心脏病的概率和经济周期相关性并不明显，不管在什么情况下，人们得了心脏病都会尽力去治疗。所以心血管支架行业几乎没有周期性。

为什么蓝莓公司的市场不会被那些资本更雄厚的公司所侵占呢？主要原因是，蓝莓公司所在的市场太小了，这个市场大概只能容下一两家公司像样的公司赚足够的钱。如果蓝莓公司效率还不错，那么那些大公司进入这些市场并且打破蓝莓公司的垄断，它们花费的钱可能要比它们预期赚到的钱多得多。



另外，投资者不要把所谓的隐形冠军都误认为是蓝莓公司，很多制造业的隐形冠军，具有很多蓝莓公司的特点，但是它们很可能外包一类大产品的某种部件，比如劳斯莱斯公司的分包商精细铸件公司，它是一家所谓的隐形冠军，但是它的收益会随着飞机市场行业的周期而出现巨大波动。在很弱的周期，这些隐形冠军很可能因为破产被收购。

不用只注重蓝筹公司，
蓝莓公司也是不错的选择。

5.3

更聪明的投资者

我对我和同行（包括那些做商业、投资理财类杂志的人，还有一些投资人），争论最多的话题做了个统计，Top1 竟然是投资理论的问题。这个统计结果让我对自己有点儿肃然起敬，我竟然是那么专注于工作的人啊！

那个争论的问题就是：价值投资在中国可以采用吗？很多同仁认为不可以采纳的理由是，中国的投机气氛太浓烈了，大家都不价值投资，所以价值投资者会吃亏。而我的看法正好相反，如果一个投资者想获得比平均水准更高的收益，那么他就需要比其他投资者有更好的投资方式，如果价值投资方式是正确的，在一个充满投机的市场，价值投资者应该收益更好。这是因为，即使是好的投资方法，用的人太多了，收益也会被平抑掉。

我所遇到的很多“价值投资者”投资失效的原因并不是价值投资有什么问题，而是他们的想法太简单了。这帮人只记住了，“买了股票回家睡觉”之类的话，但是格雷厄姆还说过，“投资要简单，但不要太简单”，这句话在格大师著作的最后几页，很多投资者都没有注意到。如果你想比一般投资者赚得更多一点，那就需要你比持简单想法的投资者再多想一道。

“如果你看到什么产品很受欢迎，那就买这家公司的股票。”这个观点据说是彼得·林奇的，但彼得·林奇后来一再否认，“如果投资这么简单，还要我们有什么用。”这个观点之所以错了的一部分原因我们在第一步中就曾说过，那就是一个好产品的用户体验是完美的，在一些情况下，它会因为成本问题而不能赚到人们想象中的那么多钱。所以，如果投资者买了它的股票，并不一定是个好选择。而接下来，我们还要说这种投资方式的另一部分错误，那就是，假设一家公司的产品足够好，也给这家公司带来了不错的收益，如果你投资它会有其他问题存在吗？

普通投资者和多想一次的投资者的差别

某家公司的收益很好

普通投资者：我要买它的股票！

多想一次的投资者：这家公司的收益真的会像大家想象中那么好吗？

他们的好收益能坚持多久？如果大家都去买这家公司的股票，这只股票的价格是不是太贵了？

多想一次，其实蛮不容易的，很多机构投资者和所谓的专业人士也做不到，这里最明显的一个例子就是写《如果巴西下雨就买星巴克的股票》的彼得·纳瓦罗，他就是那种脑筋只会转一次的投资者。巴西下雨，咖啡丰收，星巴克收购咖啡的价格会下降，而星巴克成本下降会造成这家公司的利润上升，所以你该买星巴克的股票。

事实是这样吗？星巴克公司用于收购咖啡豆的成本只占它成本的很少一部分。但是咖啡豆零售商，比如直接卖给消费者的狮牌咖啡。它们收购咖啡豆的成本在其成本份额中占的比例要比星巴克大得多，所以咖啡豆降价对狮牌咖啡比星巴克的好处要多得多。如果狮牌咖啡降价，会增加人们在家煮咖啡喝的概率。那么狮牌咖啡的销量增加会减少人们去星巴克的次数。总的来说，巴西下雨会让星巴克咖啡销量减少的可能性增大，而其成本下降却非常有限，所以投资者在这个时候应该做的是卖空星巴克股票。如果大家都认为巴西下雨会让星巴克股票上涨，而你去卖空，那么你的收益将更好。（如果这时候星巴克的股票不是被严重低估的话。）

最后还要提醒投资者一点，如果有人在他说完自己的投资产品或者投资方式之后，一般总加一句“就这么简单”之类的话，这种人一般比较傻，当然也有故意想把你弄傻来骗你的钱的。对付他们的最好方法还和我们以前对付骗子的方法一样，不要理他们。

5.4

阿克洛夫的柠檬理论

据说如果一个人想让自己的文章更容易让人接受一点儿，那就用水果来比喻他所要说明的东西。这里边例子有很多，比如把性感的女孩比喻成桃子，把不太好看的女孩比喻成核桃。西方的经济学家们早就这么做了，而中国的经济学家这么做的人很少，这可能是因为西方经济学进入买方市场的时间比较早。乔治·阿克洛夫在1970年的一篇经济学论文《柠檬市场》里，运用了桃子和柠檬的比喻。

阿克洛夫所说的是一个局域二手车市场，状况比较好且没出过大车祸的二手车就是桃子，而那些看起来还能开，但说不准什么时候轱辘就会掉下来的二手车就是柠檬。二手车市场的信息单边性极强，买主都想买到桃子，但他们不了解这些旧车的车况，如果一个桃子值4 000美元，由于市场上还有很多柠檬，按照买主的考量，桃子和柠檬各占一半，按照概率计算，买主只愿意出2 000美元，因为他们认为有一半的可能性买到一文不值的柠檬。

但是，事与愿违，卖主知道车况，如果市场价格只有2 000美元，他们就不会把价值4 000美元的桃子放到市场上，除非特殊情况，即他们急需钱。市场上，到处充满了一钱不值的柠檬，桃子出现的概率要比买主想象中低得多。如此一来，这种概率又影响到市场价格继续下跌……最后，市场消失了。世界是不公平的，阿克洛夫凭借桃子和柠檬

的论文，在 2001 年获得了诺贝尔经济学奖，另外他在高中时骑自行车撞到过水果摊，当时被那个小贩要走了 20 美元。

事实是这样的吗？最好的反例就是淘宝 C2C 市场。在这个没有多少控制的市场中，其实很多卖家都具备“作恶”的条件。卖家比买家了解商品，他们可以骗人，把自己卖的柠檬说成是桃子，经过一段时间之后市场被上过当的买家抛弃，市场消失。但是，事实却不是这样，淘宝的交易额不断增长，在淘宝上受骗的买家只占到极少数。

淘宝和阿克洛夫所说的局域二手车市场有什么本质区别呢？只有一点，淘宝市场足够大，而二手车市场不够大。一个足够大的市场，竞争才会使得良币驱除劣币，而一个不够大的市场，劣币驱除良币的可能性则要大得多，更可能变成一个“柠檬市场”。

在资本市场上，市场足够大起到了相同的作用，在世界上几个大的股票交易所，欺骗投资者的柠檬比率都随着它们市场的规模扩大而减小。市场足够大，所有的监管部门如果不希望自己的市场变成柠檬市场最后退化掉，最好的办法是把市场做得足够大，比如把全世界的资本市场打通，电算化和互联网已经为这种事做好了技术上的准备。

以上的讨论得出了一个结论，投资者如果要参与投资，就要参与一个尽量大的市场，至于所谓的监管严格并不是主要问题，因为只要市场足够大，上帝也会参与其中。

5.5

垃圾投资理论

有认识的人参加在麦健陆（James McGregor）家的“圣诞爬梯”，给她留下最深影响的是这个《十亿消费者》的作者看过的书摆起来，占据了一整面墙，而且是那种豪华公寓的一面大墙。这种阅读量足够让绝大多数人羞愧，特别是那些投资家。

这种羞愧的原因，就像威廉·伯恩斯坦说过的，其实投资是一个非常受限的领域，没有多少知识能被确认为准确无误。投资不可能像 IT 或者医学领域那样，只要一个人有求知欲并且生命还在延续，那么他就可以在这个领域继续学习，就像麦健陆一样读一墙的书。

在这种情况下，投资的“真理”还总是受到一些周期性的困扰。比如 20 世纪 80 年代，控制华尔街的是德崇证券的迈克·米尔肯，他靠做市垃圾债券，既可以让任何一家上市公司感到恐惧，也控制了那些胆大妄为的套利人，这些人里包括卡尔·伊坎、KKR 的卡拉维斯。当时德崇公司每年举行的套利人大会被投资界敬仰的程度就像现在巴菲特的奥马哈投资者年会一样，只不过德崇公司的“圣诞爬梯”里更有亮点，年会的一部分是只允许男性参加，在这个小众聚会中会出现各种类型的漂亮女孩，会议组织者恩格尔还许诺她们“肯定不是妓女”。

当每个投资精英争先恐后地来到德崇证券，然后竖着耳朵静听米尔肯大谈垃圾债券拯救美国的时候，这个垃圾债券之王因为内幕交易等罪

名被判处十年徒刑。然后是 20 世纪 90 年代初的股市下跌和政府对垃圾债券做市商的控制，那些“垃圾投资”理论都结束了。

要命的是，这种对投资真理的摧毁，大概每十年就要来一次，风暴扫过，无数投资精英破产、进监狱或者成了神经病，他们曾轰动一时的理论就会被统统扔进垃圾堆里。

真正对投资有价值的书，大概就在 30 本之内，如果一个人有足够的阅读速度，大概一年就把这些书读完了，之后应该做什么？曾经有专业人士对我说过：“那就再读一遍，比如说《聪明的投资者》，这本书我每年都读一遍。”

也许这种方式是靠谱的，这方面做得比较好的人是施洛茨，他没读过金融科目的高等学校，只是在格雷厄姆培训班听了课，然后珍藏了一本《证券分析》。在此后的 47 年投资生涯中他获得了 15% 的年平均投资回报率，这个水平超过了当时标准普尔增长率的 50%，而施洛茨的投资哲学大概就四个字“买便宜货”。

根据对“投资真理”的了解，我得出了两个关于投资的重要结论：

第一，从事投资金融的人获得更高的收入是补偿他们所面临的风险，因为他们一旦错投“师父”，很可能也像那些过时理论一样被扔进垃圾堆里；第二，第一种想法很大程度上缓解了我对投资从业者收入情况的嫉妒。

投资者的尴尬可能来自于投资真理太少，
投资者的福祉也在于此。

5.6

麻省理工的实验

成本吝啬毁掉了很多人的青春，
不如用理财的方法来分析下原因吧。

就像查理·芒格所说的，所有科学几乎都可以相互解释，比如物理学可以解释政治事件，生物学可以解释经济领域的问题。当然，用经济学工具解释经济现象会比生物学效率更高，这正是经济学存在的意义所在。

作为一个理财问题的写作者，我相信用理财学原理可以解释人生中的很多问题。理财可以把那些难以量化的指标放在一个可比的坐标下，让人们面对一些摸不着头脑的问题时，思路更加清晰一点。这样说来，投资理财和系统集成商要解决的问题还挺相似，当然，这也许是我的一种偏执，正所谓，手里拿着锤，看谁都像钉。

比如，婚姻问题就是个很有意义的理财范畴的话题，我在一个理财杂志工作的时候，就发现婚姻对很多人的理财观几乎有着里程碑一样的意义，而且婚姻的确也对人们的个人财富带来了巨大的影响。

有一个很有趣的现象，那就是一些很不错的年轻人，如果用庸俗的标准来衡量他们作为一个异性配偶的“条件”很棒——在这，就先不讨

论同性恋问题了——但是，他们往往结婚很晚，而且最后的婚姻对他们的个人财富影响——这种个人财富影响不只是物质上的，也包括我们以前说过的个人社会财富——也不如想象中那么理想。

一个和我年龄差不多的朋友就是这样一种人。他需要找个女友结婚，但是当他遇到一位女士，他对那个女士的看法是：感觉不是很满意，但总比没有好。相信我，其实有的配偶真还不如没有。按照他的希望，两个人的交往顺理成章地发展了下去。但那位女士也有自己的想法，希望他对自己更加“用心”一点，其实就是需要他付出更多的成本，不管是物质上还是精力上。这个朋友比较苦恼，我明白他的意思，他因为成本付出有限被拒绝而苦恼，又觉得眼前这个女人不值得他花大成本去追求。正是这种矛盾的心情让他结婚很晚，即使结婚了，我也怀疑他婚姻的幸福程度。

这位朋友的求偶心态，我觉得最合适的名字应该叫恋爱成本吝啬。这种成本吝啬除了这个人自视比较高之外，从行为学上也可以找到共同的原因。麻省理工学院的丹·艾瑞里和申吉英教授考查过人们对选择权的态度，实验结果表明，保留选择的可能性是人类的一种偏好。

实验是这样的，他们设计了一个程序，这个程序会在电脑屏幕上出现三个不同颜色的方框，实验参与者可以用鼠标点击这三个方框，以获得不同额度美元的奖励，每个参与者有权点击鼠标 100 次。这三个方框所代表的奖励区间不同，参加实验者会被告知实验的目的是看哪个人得到的奖励最多。实验还有一个附加的规则，如果某个方框连续 12 次未被点击，它就会在屏幕上永久消失。参加实验的都是麻省理工学院好胜的年轻学生，即使参加点击那些方框最终的奖励不多，但他们都想成为一个神秘实验的胜利者。其实每个参与者通过几次连续点击就能找到某个方框所在的奖励区间大于其他两个方框，但是当他们看到未被点击的

框越来越小，快要消失的时候，他们中的大多数人还是禁不住把一次次点击的机会浪费在那个低得分的方框上。后来艾瑞里把三个方框的奖励额度差距拉大了一些，结果还是如此。

如果恋爱可以像投资那样平均把成本同时投入到不同的项目中去，我相信很多人会这么去做的。但是这里有个问题，那就是一夫一妻制已经成为一种被社会普遍认同的行为规范，同时和几个异性发生恋爱关系会对这个成本吝啬者造成严重的社会评价降低，有的甚至会发生法律纠纷。这明显让那些成本吝啬者得不偿失，所以，这些家伙被迫把成本按照时间顺序平均分配。

这种选择其实有点儿像香港赛马会上那些最后孤注一掷的赛马赌徒。其实不论是在中国香港还是英国，都有过这样的统计，比如一次赛马会有 12 场比赛，总是最后一场下注的额度比前边几场都大。造成这种大尾巴的原因是赌徒中有很多成本吝啬者。大尾巴赌徒的心理账户虽然已经做出决定要把当天带来的所有钱全花到这次赛马会上，但是他们总是不能决定到底对哪匹马下大注，随着时间的推移决定在最后一次下注中孤注一掷。当然这些人的赌赛马成绩平均来说，就像那些恋爱成本吝啬者一样，也是比较差的。

不管是恋爱成本吝啬还是大尾巴赌徒，他们在选择时都遇到了一个难题，如何按照时间平均分配成本。按时间来分配成本的取舍难度要大于投资中的平均分配成本，这是因为多元投资平均分配成本，对投资者的精力分散是比较有限的，而且投资收益是一种线性累加，也就是说一个投资者的总收益要看他在多项投资上的投资总收益。而按照时间来分配成本的人，由于他们无法预测未来，所以他们为保留多种选择而付出的成本绝大多数都成了沉没成本，这大大稀释了他们最后的投资收益。



被迫选择在最后一次下注上下大注，也完全是非理性的瞎蒙，对于赌赛马和恋爱都是一样的。

另外，恋爱成本吝啬者与大尾巴赌徒相比，还存在一个劣势，那就是恋爱成本吝啬者的“资产”基本是在贬值的，而大尾巴赌徒兜里的钱不会在短短的一次赛马会而因通货膨胀贬值。恋爱成本吝啬者的所谓资产贬值的意思就是，随着年龄的增长，他们对异性的平均吸引力是在降低的。这有点儿像那些公司的固定资产折旧，开始时这种折旧是不太容易被发现的，但过一段时间，你会发现这种资产的确不那么值钱了。女性魅力的最高点，这是个非常难以测量的数值，而且因人而异差别很大，有的人在一个尖点上会坚持很久，比如范冰冰。但是有的人只是昙花一现，即使是和自己相比，她们最棒的时刻也只是那么一两年。毁掉这种魅力尖点的原因有很多，比如衰老、社会活动能力下降以及由于活得比较拧巴而造成的怪癖和坏脾气。如果你觉得我的这种表达还不够鲜活，可以看一下美剧《欲望都市》，瞧瞧那些曾经的女神是怎样的，只是这个社会对她们的态度不像剧中那么包容。



5.7

借钱给朋友应收多少利息

2013 年金融话题里最时髦的话题之一就是银行脱媒。大概的意思是说，银行以后会脱离中介的性质。出现这个问题主要的原因是：互联网金融在 2013 年太火热了，很多分析家从这就分析得出结论，以后大众根本不需要银行。夹杂在这个话题中还有个插曲，那就是当局在政策层面讨论中国商业银行破产的问题。这下吓人一跳的分析结论就更多了，什么大众不会再需要银行，银行终将破产，不胜枚举。这个逻辑链条的下一个环节似乎就是商业银行正面临着破产问题，有的分析家因而得出结论，天啊，世界末日来了，把钱存在商业银行的人赶紧倒腾自己的存款吧！

这种“傻”推论其实在 21 世纪初就出现过，那时候我还是个对悲观主义专家们很有情绪依赖的人。我真把不多的存款分别存在好几个银行里，后来我的钱包丢了一次，这造成我要分别到五个银行里去挂失。当时，银行的网点还没有那么密集，我为了这件事花了一天多的时间和几十元的出租车费用。而事实风险远没有分析家说的那么大，按我当时的存款来说，我怀疑当时的风险变化都抵不过那几十元的出租车钱。

为什么很多分析人士会认为互联网的贷款方式会顶替银行的作用呢？最大的一个因素是，互联网似乎比那些银行更了解谁需要钱和谁有多余的钱，原因很简单，它们有大数据啊。这样，在互联网信息方提供

风险数据的情况下，那些需要钱和有钱的人就可以自行在互联网上配对。这样做风险似乎还消失了，同时也实现了那句金融的本来意义“让需要钱的人从钱多的人那里得到了钱”。你看银行有什么用？

但是，这里有问题，如果大数据真的那么管用，一个投资者能通过大数据更确切地了解那些要借钱人的风险，那风险还有什么可担心的？如果风险不值得担心，那么为什么不把这些风险小的贷款人留给自己（这里说的自己就是信息提供方）？如果风险是可以预期的，信息提供方为什么不通过杠杆放大自己的受益？最后，为什么信息提供方不自己做银行？

总而言之，上边的逻辑是这样的，如果你相信通过互联网和大数据技术能让风险的可辨识程度极大地提高，那么你能想到最好的生意就是开家银行。所以银行在以后并不会消失，而是更加厌恶风险。比如以后的贷款可以分为三级，最好的客户银行自己来贷，次一级的银行通过投行业务发债券，再次一级的做 P2P。

虽然一个投资者把钱放到 P2P 网站上去放贷风险很高，但是 P2P 网站有自己的社会价值。以前你的熟人要跟你借钱，你根本不想借，但你又不能像巴菲特对他女儿所说的那样“你为什么不去找银行”——这是因为中国银行对个人消费的贷款太少了，现在可好了，你可以对他说：“你为什么不去看看 P2P？”

我一向觉得被别人借钱是一件非常讨厌的事。首先，这种事对于借出方太不公平了，他们一般来说得不到任何利息，并且面临着根本收不回本金的可能——当你面对一个在约定还款时间还一脸绝望相的朋友时，你还有勇气和他提还钱的事吗？而且，这种事的讨厌还在于，你怕失去亲情或者朋友，但是你借出了钱亲情和友谊也不见得能留住。这是因为每个人不管是不是他的钱，钱在自己手上都是不愿意往外送的。我

就遇到过这种事，我在 2002 年借给一个朋友一笔钱，在两年后我问他
要钱的时候，要经过提醒他才想起了还钱这回事，但他给我的回答是：
“我也没说不给，你怎么这么讨厌啊？”天啊，这句话真是令人难忘。

不过如果朋友亲戚之间借钱真要支付利息，应该以什么为标准呢？
从另一个角度讲，你和亲戚朋友的感情到底值多少钱？这真是个有趣的
话题。

这种亲情的价格判定，我们觉得可以适当参考一下银行诸如此类的
定价，比如信用卡的利息。其实信用卡之所以叫“信用”卡，也就
是指的持卡人的信用价值。这个定价是个相对值，18%。从另一个方面
也可以说，一个要向朋友借进钱的人，他看到朋友的要求超过 18%，
那么他就完全可以不再向朋友借钱，而去找银行通过透支信用卡进行
短期借贷。

另外，如果真的给这种亲情友情定价，那就是说，借贷双方都不会
因为借贷得到附加的收益。如果是这样的话，我们可以用期望值公式来
表示朋友间的一场借贷。

$$Y \times (\text{能收回贷款的概率}) - (\text{不能收回贷款的概率}) = 0$$
$$\text{能收回贷款的概率} + \text{不能收回贷款的概率} = 1$$

在公式中，Y 就是一个人应该收取向朋友借出钱的年利率。如果这
个利率的边界定在 18%，那么能收回贷款的概率就是 84.7% 左右。从
这个角度讲可以量化一个问题，那就是我们所说的“靠谱的人”这个概
念。一个朋友要多靠谱，你才能把钱借给他？这个答案是 84.7%。如果
你能达到 84.7% 的平均诺言实现率，你就属于那种能还钱的人。这种诺
言实现率可以通过日常接触进行统计。要是碰到一个没谱的人想借走你
的钱，那么你就应该向他推荐去透支信用卡，或者去 P2P 公司看看。这

样做对他来说也是公平的，因为他根本不必支付给你那么高的利息就能得到贷款。

如果以现在的货币宽松程度来看，信用卡透支利息有点儿偏低，总体来说对借钱的人有利。而且，在一个圈子里会有这种情况，一个人的靠谱率会在挺大程度上影响整个圈子的靠谱率。如果你发现向你借钱的人都达不到 85% 的靠谱率，那么也应该反省一下自己，很可能，你就不是什么靠谱的人。从这个定价可以看出，首先，不靠谱的人是伤害自己，因为这个定价让他付出的亲情借款利息很高；其次，不靠谱的人也会让他所处的那个圈子的借贷利息升高，从而降低友谊和亲情的价值。所以，如果不靠谱的人在一个圈子中是个孤立现象，大家最理性的办法是把他清除出去，以免其影响整个系统效率。

另外，如果你知道了向你借钱人的靠谱率，也可以从上边的定价公式得到你应该向他收取的利息是多少。比如一个靠谱率是 90% 的人。通过计算，你就应该向他要 11% 的利息。

如果你对利息稍有点儿了解，你就会发现朋友间的公平借贷利息基本上超过了绝大多数投资的平均年收益率。这主要是由于民间借贷的风险实在是不低，而且个人借贷缺乏规模效应，造成收回贷款成本很高。从这个角度讲，我们应该佩服银行，怎么能把贷款利息降得那么低而且还有巨额收益。

借给朋友钱的利息必须高得惊人，
不过可能只有这样才算公平。

5.8

不休息的迈克·米尔肯

在一次以前同事聚会的饭局上，大家谈到了一个话题——“乐趣”——而我更关心乐趣是怎么产生的。大家讲了各种正反面的例子，其中一个家伙说，他在大学的时候因为打麻将将被开除过，所以大学上了七年，并且他会把很多自己不顺利的原因归结到这个上面。

“你打麻将打到什么程度会被开除。”

“就是很喜欢。”

“喜欢到什么程度？”

“我曾经连续打过 25 个小时，没动地方，没上厕所。”

“我的天，你怎么做到的。”

“你知道，我大便干燥……”

“我不是说这个，你怎么会有这么大的乐趣干这个事？”

“这，我也说不清。”

虽然他本身对以前的痴迷觉得很不可思议，但是我还是发现了其中一些因素，可能是那帮赌徒宁愿大便干燥也要一直玩下去的原因。

首先是由于他们的赌注计算方式，虽然他们最小的赌注只有一毛钱，但是他们的赌注上不封顶，也就是麻将中所说的番数可能非常大，在一回合麻将中，参与下注的人可能一次赢很多钱——但绝大多数情况输赢很小，因为赢很多钱的麻将组合概率实在太小了——而且他们的乐

趣还来自于，赌局会很快一次次地重复，如果你这局输掉了，很快在下一局就会有翻本甚至反击的希望。

好了，高赔率或者我们可以把它叫作高杠杆，加上频繁的决策，这两个因素大概就是刺激人们内啡肽的原因，由此推论一下，如果一个有志青年想做一份自己喜欢的工作，那么他不妨按着这个思路找一下，具备这两个因素的工作可能很快可以把他变成工作狂——当然，这个工作肯定不是到麻将馆去做牌搭子。

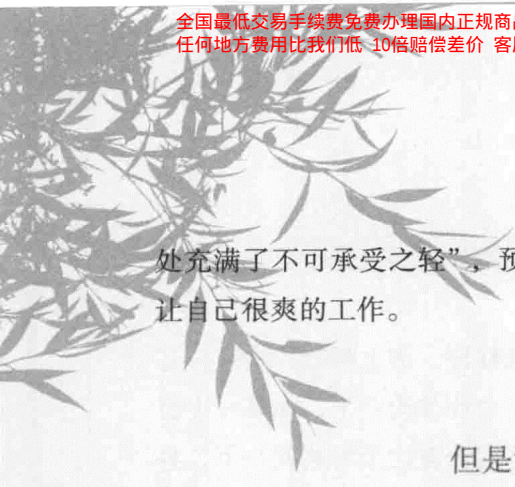
有具备这两个因素的工作吗？当然有，特别是互联网和信用货币改变了我们的社会以后，这类工作并不是很少见。比如投资银行的证券交易工作。

曾经的垃圾债券大王米尔肯是这类工作人员中的最杰出代表，他的工作就是不断地交易并且把自己交易的垃圾债券的买进卖出差价越做越高，债券安全性越做越低——也就是收益的杠杆越做越大。

据说米尔肯基本不休息，也很少见他的妻子和孩子。有一次他的手下为他请了一个美艳的脱衣舞女庆祝生日。这个女士一边脱掉衣服一边慢慢走到米尔肯的办公桌边，面对面坐在米尔肯的大腿上，并且用力晃着胸部——几乎贴到米尔肯的脸上——而这时，客户的电话来了，米尔肯立刻像通了电一样，立马起身去接电话。为了不让舞女影响他，米尔肯竟然钻到了桌子底下。但那个舞女也很敬业，看到米尔肯往桌子底下钻，她也扭着身体钻了下去。

除了证券交易员，我还发现了几个同样能成为最爽工作的备选：政治家、风险投资者、律师以及调查记者，当然，创业也算一个。

不过，值得提醒的是，最爽的就业肯定不是最好的，而且这种工作很可能让人误入歧途，比如变得很贪婪或者偏执，这都需要从业者不断地三省自身。但是，现在的社会情况是，就像米兰·昆德拉所说的“到



处充满了不可承受之轻”，预期迷迷糊糊的工作状态的确还不如做一个
让自己很爽的工作。

最爽的就业计划不一定是最好的，
但是它肯定比迷迷糊糊混日子强上 1 万倍。



5.9

你成不了巴菲特的原因

什么妨碍了中国投资者成不了巴菲特？
是上市公司说谎，过度的周期性，还是强势的女朋友？

最近参加了一个私募基金的小聚会，会上大家谈到价值投资在中国到底适不适用。会议总体氛围上，大家还是尊重价值投资的，只不过拒绝使用而已。

无论是私募基金的小头目还是一般的公司人投资者，他们谈论价值投资的语气，总能让我想起我家在很早以前买过的一个手摇苹果去皮机。那种第一代的削苹果神器虽然能比较迅速地把苹果皮都弄下来，但是这需要很多前提，比如苹果足够圆，苹果的硬度要合适，而且苹果的个头不能太大或者太小，否则你摇动机器手柄的时候，这个机器因为苹果不合规所发出的声音足够吓得你家的狗满屋乱跑。而对于中国市场，并不是价值投资不好，而是类似苹果不够圆。

人们认为苹果不够圆的第一个原因可能是，大家认为价值投资要求市场足够成熟，而市场成熟的标志就是，市场参与者要足够诚实。而中国市场上说谎者太多了，如果说谎者足够多，参与者就根本无法辨别哪些东西是有价值的。如果在中国市场上说谎者足够多，我觉得倒是一个



价值投资者的福音——我经常怀疑投资者对中国市场说谎率的判断，这个指数应该没有那么高——其实，价值投资就是利用谎言造成的市场误判，而你要相信谎言是会被识破的，价值投资者的超额收益就是谎言和误判贴现的差额。

这方面有个极端的对比，那就是收藏市场，在那里，说谎比率要比资本市场大很多。在那个市场上，众多投资者最大的目标还是追逐那些真品投资，而整个市场也没有被摧毁的迹象。

如果一个市场充满了说实话的人，那反而是件糟糕的事：市场就会变成一个充分有效的市场，所有的投资理念都会消失，大家只要随时买入股票就可以了，而所有的股票投资收益也都类似，那将是一个多么无聊的世界啊。

苹果不够圆的第二个原因是，中国的市场周期性太强了。这种周期性过度最根本的原因是，中国的市场（包括所有的新兴市场都有这个问题）还要很大程度上受到美国市场的支配，这种关系有点儿像小孩玩的老鹰捉小鸡游戏，美国市场是排在第一顺位的小鸡，而新兴市场排在很后边。第一只小鸡跑一步，后边的小鸡很可能被甩出队伍。这种更强的周期性使中国市场上公司的盈利状况颠簸很大，即使是非周期性公司也呈现很强的周期性，这无疑给价值投资的人带来了许多困扰。

其实苹果不够圆还有一个原因。举个例子，刚开始投资的时候，我把投资的第一份季报给了我当时的女朋友，你看我的收益率达到了15%。我记得当时是2006年，一季度收益15%并不是非常出色的成绩。“太好了，赚了多少钱？咱们可以5月去旅游用。”“可是，你知道吗，咱们长期投资好不好，复利效应你知道吗？”“复利效应是什么意思，你就是说咱们不可能5月去旅游了吗？”这个小争执很好解决，我把一半的股票变现，然后组织了一次还不错的初夏之游。

我想我当时的女朋友是太想通过投资来改善生活品质了，可能在新兴市场国家这种现象非常普遍，人们的现金饥渴要比成熟市场国家居民强很多，他们需要迅速投资套利。

5.10

别信赛斯·高丁的话

我和一个聪明的年轻创业者聊过一个话题，我们在思考现在很多互联网企业面临的一个最大问题是什么？很可能这个问题不是管理问题，也不是人才问题，而是这些公司有很大一块是关于未来的未知，到底开发什么产品可以向消费者卖个好价钱。互联网企业和传统行业的不同之处就在于此。一个传统行业的公司，比如它是卖煎饼的，那么它要做的就是以低成本做出最好吃的煎饼，然后再把产量扩大就行了，因为它知道，人们是喜欢煎饼的。而互联网产品公司却不行，这些企业有的时候要像魔术师一样，不断地从他的大礼帽里拿出各种令观众惊讶的玩意儿，然后还要保证每个东西都要受观众的欢迎。这真是个难事。

为了做到这种状态，互联网企业需要做的一件大事就是不断试错。可试错本身就很困难，这是因为人们即使去试错，即使知道哪种结果是对的哪种结果是错的——这个结果可以用市场情况来评价——试错者还是很难分辨，到底是自己做得不够好还是做这个事的方向就有问题。更何况试错本身就需要很高的成本支持。

这种未知中最明显的例子就是已经不怎么被关注的那个开发开心网的公司。这家公司曾经非常被城市公司人青睐，偷菜曾经是这帮整天懒懒地坐在办公室里，把屁股养得越来越肥大的人群互相调戏的最佳工具，但是很快，人们又都去上微博了。

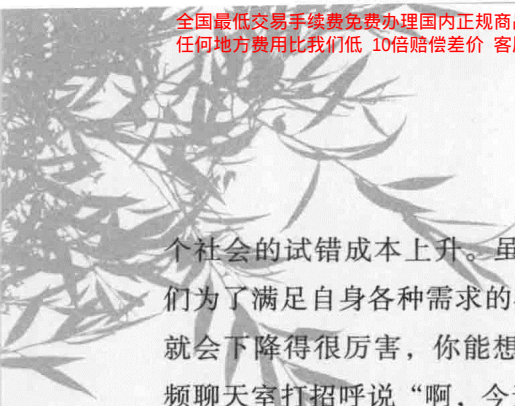
开心网和微博的想法是来源于美国两个互联网公司——facebook 和 twitter，它们在美国做得都不错，而在中国这两家公司产品的影响力却天差地别。从外表上看，开心网似乎更关注你身边的人在想什么，而微博的关注范围要宽广很多。如果在四年前，一个人问我，你是关注身边的人还是关注更广泛的和你没有直接关系的人，我会毫不犹豫地回答是前者，而且还会扯着主编腔自作聪明地反问：“谁会去关心和自己没有关系的人？”

我前边所说的那个创业者要做的是个互联网产品的孵化器，他们把那些工程师各种有趣的想法变成一个个可以实现的项目。我很难说他的这种方式是不是一种好的降低试错成本的方式，但是从互联网公司的这个特点可以看出，我在第三步里提到的个人投资者不要轻易投资互联网创业企业还是对的，因为你投出的钱很多会变为这些公司的试错成本，而收益却很难预料。

不过，试错对社会真是一种有益的行为。这听起来有点儿矛盾，就像印度教里阿修罗和修罗们抢夺长生药的比赛。

写《小就是大》的赛斯·高丁有一次开车差点儿被一位开着大卡车横冲直撞的女司机撞倒，而这个女司机的座驾保险杠上只有一行字“希望你喜欢我的驾驶方式”，高丁想投诉这个女司机所在的公司，而那又能去找谁呢？因此，高丁有了个改造社会的建议，那就是把互联网甚至人们所有的行为都进行实名制。

高丁的想法听起来不错，但是如果应用到现实社会上，那很可能不是个好主意。首先，在现实社会中人们所拥有的权力不是均等的，在这种情况下，一个强权单位或者个人并不惧怕实名制，而一个弱势单位则对这种制度避之不及，全体实名制只会让一个社会的权力资源分配更加不均等。其次，更重要的问题是，一个全体用实名制的社会，会造成整



个社会的试错成本上升。虽然这会减少人们作恶的可能性，但是，人们为了满足自身各种需求的各种探求的成本——比如色情网站的注册率就会下降得很厉害，你能想象你和你的经理、实习生在一个脱衣舞视频聊天室打招呼说“啊，今天大家来真早，正好赶上精彩的一段”吗？最终，整个社会的创新成本会因此而上升到一个非常高的程度，这样人们只会去做那些循规蹈矩的事情。如果，你相信社会的发展就像亚当·斯密说的是由商业力量推动，那么实名制的社会就是一个非常可怕的社会。赛斯·高丁在那时候可能不会被卡车撞倒，因为那个时候根本不会有人开车。

一个可以匿名的制度应该会更有利于商业世界。



5.11

科技是投资的敌人

首先让我们来说说通货膨胀。很明显，它的存在只会让钱越来越不值钱。很多保守型的投资者会把钱投资到高等级债券当中，但是由于通货膨胀的普遍存在，特别是在金本位被信用货币体系取代以后的世界里，只是僵化地投资于高等级债券的投资者很可能将会输给通货膨胀，而且其他类型的投资要战胜通货膨胀也都不是一件容易的事。

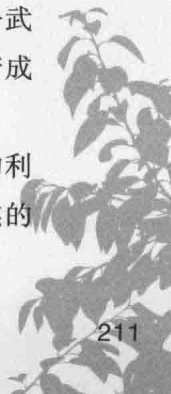
投资者的另一个敌人，则是科技。科技的发展，对股票投资者影响非常大。

在很多情况下，投资者会以为科技是投资者的朋友，这种误解来自于人们会高估科技对某些产业起到的作用并且忽略竞争对投资带来的影响，而从长期投资结果来看这种影响基本上是坏的。

从投资的角度讲，科技对于那些生产上游原材料产品公司的作用尤其可怕。有谁会因为看好某个品牌的水泥而决定买某个小区的房子吗？

这些上游产品公司在终端消费者看来几乎是一样的，由于这种原因，那些水泥或者钢铁公司在面对它们的下游采购商时，最好的竞争武器就是低价格。如果可以的话，它们可以通过提高科技水平，使生产成本变得更低、生产效率更高，以达到低价格的目的。

但是，这种方法并不能为这些公司赚到什么钱，反倒是把最大的利益给了它们的下游采购商。这些采购商可以降低采购成本，更糟糕的



是，这种低价格优势通常不会保持太久，其他的生产商很快就会效仿他们的方法。

对于很多以科技发展来改善产品的公司而言，科技会让投资者的投资效率降低。特别是希望长期投资的投资者，由于科技的进步，他们在很多情况下被迫比较频繁地做出投资决策，而投资决策做出得越多，也就增加了他们决策错误的可能性。

比如，诺基亚就是这方面的例子。有谁会想得到，一家市场占有率超过 40% 的公司，在 4 年之后需要面临陷入亏损的局面呢，且这个突变的过程还是在管理层没有重大决策失误的情况下发生的。

从近 100 年的投资历史来看，情况也是如此，凡是在科技发展最迅速的时代，资本市场总会出现泡沫，这给投资者特别是股票投资者带来的大部分是亏损。

这里面包括，20 世纪前 20 年与电气化同时代的两次股市灾难，20 世纪五六十年代美国电子太空时代的两次股市灾难，还有 2000 年左右的科网泡沫。

人类社会的发展总是越来越倾向于对终端消费者有利，并不是一个倾向于投资者有利的社会，这种变化倾向正是给投资造成困难的最大问题。

投资者的敌人很多，其中最重要的两个是
通货膨胀和科技的发展。

5.12

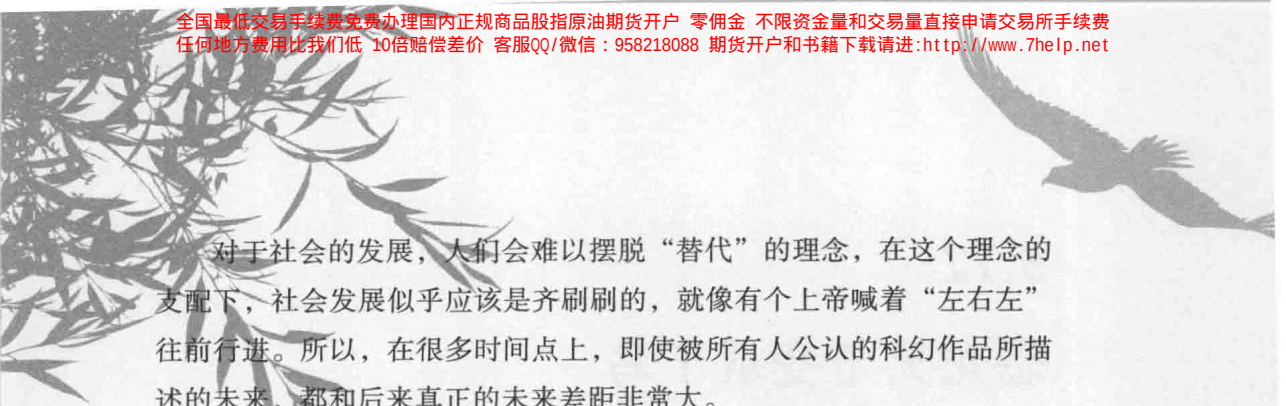
恐龙只是变成了鸟

如果有时间，你应该注意一下你所在城市的地铁系统。一个城市的地铁很可能就是这个地方最好的大数据收集渠道。

北京地铁系统中有两条伟大的线路，一条是环绕东西的10号线，它把北京就业最集中的几个地区和公司人居住最集中的几个小区群连接了起来；另一条是历史悠久的1号线，它是最能反映北京旅游消费荣衰的晴雨表。如果1号线很拥挤，那就说明北京的社会消费情况还不错。

整个1号线里最为恐怖的一个站点是西单站。每到周末，从西单站上下的人流量大概要占到整个车厢人数的40%。西单是北京最大的“烧瓶猫”集聚地，也自然成了年轻的公司人购物、娱乐、约会的主要选择地。

不过，如果你还有点儿“互联网思维”，而且又不会人云亦云，就会在这个司空见惯的现象中觉察出一点问题。那就是，如果真像阿里巴巴董事长马云所说，并且也是很多人认为的那样：网络购物正在逐渐代替人们到实体店的购物行为，那么去西单这种“烧瓶猫”聚集地的人更应该是那些不习惯在网上购物的人群。他们本该是那些提着从某个展销会上面获得的购物袋的60多岁的人，但是事实却恰好相反。我对身边的购物达人们做过小调查，那些喜欢去“烧瓶猫”的人碰巧也喜欢网上购物，并且是最频繁的那种。大家既喜欢在和陌生人群一起拥挤在大悦城里，也喜欢守着电脑在每年的11月11日熬夜“秒杀”。



对于社会的发展，人们会难以摆脱“替代”的理念，在这个理念的支配下，社会发展似乎应该是齐刷刷的，就像有个上帝喊着“左右左”往前行进。所以，在很多时间点上，即使被所有人公认的科幻作品所描述的未来，都和后来真正的未来差距非常大。

在大多数时候，“替代”并没有发生，第一个原因是社会整体形态的发展是无意识的，这有点儿像生物演化过程，草履虫并不知道它们同时代的近亲会演化成人。如果真有这个愿望存在，那谁又愿意去做草履虫呢？另外一个原因是，人们的很多行为其实内涵是非常复杂的。技术发展让互联网上的交易成为可能，但是这可能只满足了人们原来购物行为的一部分需求，而其他的部分，人们还需要去实体店来满足。

其实类似的“假替代”情况在以前出现过很多次。比如，电视对电影院的冲击。从表面上分析，电视似乎是完全可以替代电影院的，无论从价格、观看舒适度和易得性来说，电视都要胜电影院一筹。

但是，一个你结识不久的女孩可能接受和你在黑暗的电影院里一起吃爆米花，但你试试让她和你回家拉上窗帘看电视？效果恐怕明理人都清楚。所以，从电视被发明出来到现在已经几十年了，电影院线类公司不但没有被替代，在中国它们似乎比电视机制造商还要赚钱。

从另一方面看，我们的行为的确被技术分解了。在某项新技术发明前，人们的一项行为包含的意思可能是很复杂的，在新技术应用之后，人们的行为目的会因此变得简单。但是，因为科技带来了更多的行为选择，人们的总体行为却变得更多样化。

这个问题同样延伸到了投资领域。正是由于技术对人们行为的重新结构化，给投资者对行业变化的分析带来了不少困难——因为人们行为的复杂性，造成很多情况下投资者都难以断定类似电影院线和电视制造这些行业谁会变好谁会被替代，特别是长期投资者就更是如此。

不过，从好的角度想，也正是这样，我们的生活才因为科技的发展越来越有趣。一些古生物学家有一个假说，恐龙并没有灭绝，它们只是变成了鸟。我想这可能是真的。

人的行为是复杂的，
这些行为很多被科技进步所分解，
但是很少被代替。

5.13

死理性派为什么反而会输

很多投资者在年关岁末都有回顾自己一年投资成绩的习惯，并且把那些存量股票挨个查看一遍，有点儿像玩味自己的收藏品。我也不例外，我首先看到的是“山推股份”，这是我第一次投资资本市场时买入的股票，这是家还算不错的推土机公司，我买它不是因为我喜欢它们的推土机，也不是看好它们的经营前景，而是因为“山推”两个字合起来是“摧”字，这和我的姓正好同音，我自认为这个股票会给我带来好运气。我经常想如果有最愚蠢投资方式评选的话我一定要推荐我的这个决策入围。

不过，人外有人，天外有天，细看资本市场上，还有比这个更蠢的决策。比如，前年某个时候，市场上都在传说盐要涨价，这引起了很多人的抢购，而在资本市场上，很多带“盐”字的股票都跟着暴涨。抢购“盐”字号股票的人，犯了“奇葩”等级的错误。一是盐根本不会变成稀缺品；第二，即便是盐会涨价，他们购买的股票所代表的公司很多都是以盐为原料的，盐涨价会造成它们成本上升，应该做空才对——看来他们比我更蠢了一倍。

我们所犯的愚蠢错误都是由于简单的想当然造成的，也就是说我们太依赖直觉了。在很多情况下，直觉会欺骗投资者，让他们做出蠢决定。有时候，人们也会意识到自己的决策有很大的愚蠢概率，但是，由于恐

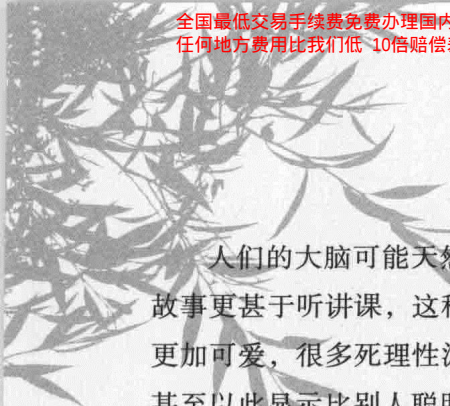
惧和对财富意淫的诱惑，他们还是往往对直觉采取放任的态度。2002年获得诺贝尔经济学奖的丹尼尔·卡尼曼对直觉型投资者的规诫是“要想知道东西的长短，就要有把确实的尺子”。

问题到这根本没完，我就身边的熟人做过一个大概统计，发现，那些投资成绩最差的人根本不是直觉派，而是一些所谓的“死理性派”。我有个解释死理性派是哪类人的好例子：我有一阵觉得自己留胡子会更帅一点——我感觉除了印在纸上的名字以外，加个黑框，很多东西都会显得轮廓更清晰——有同事问我，为什么要留胡子？我说是为了省电。他在下班前真向我推荐性价比高的干电池，还说用手动的刮胡刀也可以刮好胡子——死理性派就是他这样的。

我身边的死理性派们基本呈现的一种状态是，他们聪明，有点偏执，数学成绩好于一般人，卡奈曼所说的那把尺子比一般人质量都要好，为什么他们的平均投资成绩反而更差？

这可能是两个原因造成的：差的那个原因是，我统计的有问题，或者我身边充满了不能代表市场平均情况的怪人——如果是这样你快别读这本书了吧；有价值的那个原因是，死理性派们喜欢精心算计那些投资收益的准确结论，而他们没有意识到这种精确结论是动态的，它随着参与者的行为而变化，也就是乔治·索罗斯所说的“反身理论”，这导致死理性派们做的决策成了刻舟求剑。当然，刻舟求剑并不比直觉投资者更蠢，导致死理性派们失败的真正原因在于，他们以为自己找到了圣杯，而太自信了。也就是他们对自己的错误下的注要比糊里糊涂的直觉派更大，所以他们也输得更多。

其实从更大的范围，整个理财的角度来说，死理性派们的财务地位相对更加差劲。这是因为死理性派们在大多数人群里不那么受欢迎，他们很多是那种能干但不受提升的抱怨者，工作性价比偏低。



人们的大脑可能天然地更喜欢接受直觉类的东西，比如人们喜欢听故事更甚于听讲课，这种偏好让那些直觉内容输出者比理性内容输出者更加可爱，很多死理性派并没有什么坏品质，只是喜欢总是输出理性，甚至以此显示比别人聪明，这已经够让人讨厌了。

理财者应该具有怎样的思想方法呢，他们既需要理性，以不至于去寻找那些和自己名字类似的股票，又不能摒弃直觉，就像沃伦·巴菲特说的：模糊的对，总比精确的错好。这真是够难的。

那些死理性派，好像比别人聪明，
但他们往往输得更惨。

5.14

今后五年怎么投资

五年的投资计划，只能有个大概，具体到公司那就要复杂得多了。

最近收到一个读者来信，让说说这一届政府执政以后五年内的投资情况，这让我想起一个关于大夫的笑话。

一个病人昏迷好几天后醒来，问一个大夫，自己的情况怎么样。大夫说，有一个好消息和一个坏消息，你想听哪个？

“那先听坏的那个。”

“你的双腿都必须要截肢。”

“那好的呢？”

“你的拖鞋在我们抢救你的时候被弄丢了，现在你不用费心找它们了。”

如果真要我给出以后五年准确的投资建议，那么有价值的和无价值的建议的比例会和上边所说的好消息和坏消息的权重比差不多。

不过如果可以的话，那么说一些投资大形势的预期还是可以的，比如说比较高的通货膨胀，之后五年或者十年，出现的可能性还是很大的。这对于投资者来说并不是好消息，因为如果不想让手里的钱贬值，就必须要投资收益更好的标的，这对于大多数人来说有点儿难。

较高水平通货膨胀的原因有好几个，比如现在货币流通量很大，大概有 100 万亿，这个数字几乎超过了 GDP（国内生产总值）的一倍，

这种流动性泛滥大概要以后好几年来消化。另外，就是新一届政府做出的承诺——让劳动者收入有比较大的增加。增加劳动者收入看起来是个让人欢欣鼓舞的事，但关系到整体经济问题，事情总不是那么简单的。

让劳动者收入增加有两个途径。一个是政府实行减税的改革，企业的税收减少就会有更多的钱分给劳动者，比如现在正在一些城市试验的营业税改成增值税就属于此例。这种变化绝对是对社会有利的好事。营业税根本就是最差的一种收税方式，由于现代社会是一个产品剩余的社会，很多企业就是希望加大资本运营效率来增加利润，而营业税起到的作用就是降低这种效率，从而让整个经济系统的效率变低——虽然有的中国企业已经很习惯用撒谎的方式来减少自己的营业税，但改变营业税的收税方式会减少企业撒谎也是很好的事，因为这既能维护风俗良序，又降低了社会成本。虽然如此，但其中也有问题，那就是如果经济复苏造成的税收增加对冲不掉减税措施造成的政府收入减少，那么政府还是要增加赤字来维持现在的很多社会支付，比如现在还不能完全有效覆盖的医疗养老的政府支出。这种情况出现的概率还是很大的，那就是说政府要继续给印钞机再挂上一个高档位。

另一个增加劳动者收入的途径就是强制企业给被雇佣者以比较高的收入，比如提高城市被雇佣者最低工资，这种方式虽然让企业厌恶，不过企业最终还是要把增加的人力成本放到产品价格中去，这也会提高通货膨胀水平。第二种方法还有个副作用，就是会让企业更喜欢科技，用机器来代替人力。这个副作用好的一面可以让企业自觉地进行产业升级，另一面也会让城市就业率相对降低。这有点儿像美国 20 世纪六七十年代的情况，罢工和性解放是那个时代的标签，人们更加追求自身享乐，这想起来有点儿可怕，但可能身处那个年代的话感觉还是不错的，不过如果你相信中国人更聪明，具有去其糟粕的能力的话，就不用太介意。

关于今后 5~10 年发展迅速的产业，我还是最看好金融行业，特别是银行类公司，它们既能经营最稀缺的产品——“钱”，又受到当局的政策保护，只受到有限的竞争。除了金融业以外，保健品行业很可能是那些能让人过得更舒服的公司群落，如果它们骗人不是很离谱并且有强大的营销渠道的话；另外，旅游以及相关的服务行业也很可能不错，当然，它们不会是那些只能靠投入 5 亿美元打价格战的公司。

当然，说到具体的投资目标，问题要复杂得多，在很多情况下一个发展很快的行业中并没有什么值得投资的公司，因为你发现它们的时候它们的价格已经很贵了，而它们便宜的时候，你又根本发现不了它们。

公司人踏入投资丛林要谨慎!

我们每天为公司辛勤耕耘,拿着永远觉得太少的薪水,深知靠工资绝对不会富!可是如何将工资翻倍、翻十倍、翻百倍呢?手里有钱,银行、保险公司、信托公司的理财顾问们都在虎视眈眈,一旦踏进这片风险极高的投资丛林,你可得好好捍卫自己的财富。带着正确的投资理念才能帮助你挖掘到更多的宝藏。

本书将投资市场幻化成丛林,遵循60个简易理财原则即可找到属于自己的金钱圣杯,且看崔鹏的投资丛林闯关秘籍:

- ◆ 先让自己患上爱钱综合征
- ◆ 远离大多数人要去的地方
- ◆ 适时DIY从内到外武装到脚趾头
- ◆ 停止对投资结果进行短期预测
- ◆ 总盯着账单节省花费是没用的
- ◆ 别小看小人物带来的信息

新媒体网站《好奇心日报》(Qdaily.com)创始人伊险峰推荐!

 天窗文化
ENRICH CULTURE



投稿热线: (010) 88379007
客服热线: (010) 68995261 88361066
购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

华章网站: www.hzbook.com
网上购书: www.china-pub.com
数字阅读: www.hzmedia.com.cn

上架指导: 个人理财

ISBN 978-7-111-



9 787111 486817 >

定价: 39.00元